

TAMPEREEN YLIOPISTO
Johtamiskorkeakoulu

**MONIKANSALLISEN YRITYKSEN
MARKKINAEHTOINEN SIIRTOHINNOITTELU**
**– menetelmän kehittäminen, implementointi ja
dokumentointi**
Case-tutkimus

Yrityksen laskentatoimi
Pro Gradu -tutkielma
Syyskuu 2014
Ohjaaja: Prof. Petri Vehmanen

Piipa Poutiainen

TIIVISTELMÄ

Tampereen Yliopisto	Johtamiskorkeakoulu; Yrityksen laskentatoimi
Tekijä:	POUTIAINEN, PIIPA
Tutkielman nimi:	Monikansallisen yrityksen markkinaehtoinen siirtohinnoittelu – menetelmän kehittäminen, implementointi ja dokumentointi, Case- tutkimus
Pro gradu – tutkielma	79 sivua, 6 liitesivua
Aika:	Syyskuu 2014
Avainsanat:	siirtohinnoittelu, siirtohinnoittelumenetelmä, siirtohinnoitteludokumentaatio, markkinaehtoperiaate

Maailmankauppa on kehittynyt nopeasti viime vuosikymmeninä ja vauhdittanut näin erilaisten maantieteellisesti hajallaan olevien konsernirakenteiden syntymistä. Monikansallisten yritysten merkitys kaupankäynnissä on kasvanut ja nykyisin suurin osa maailmankaupasta tapahtuu kansainvälisten konsernien sisällä. Siirtohinnoittelu on tärkeä osa konsernien sisäistä kauppaa. Siirtohinnoittelulla on suora vaikutus mihin valtion verotettava tulo kertyy, mikä on käytettävä verokanta, mikä yrityksen yksikkö on verotuksen kohteena ja kuinka suuri arvonlisäverokertymä valtioille allokoituu. Tämän vuoksi siirtohinnoittelu onkin ollut veroviranomaisten huomattavasti viime aikoina kasvaneen mielenkiinnon kohteena, jonka vuoksi myös yritysten on täytynyt ryhtyä kiinnittämään siirtohinnoitteluun aikaisempaa enemmän huomiota.

Oman haasteensa siirtohinnoittelulle aiheuttaa yritysten ja verottajan siirtohinnoittelutavoitteiden erilaisuus. Konsernien intressit painottuvat mahdollisimman verotehokkaisiin siirtohintoihin, kun taas veroviranomaiset pyrkivät takaamaan oikeat verotulot valtiolle. Siirtohinnoittelukysymyksiä helpottamaan OECD on laatinut siirtohinnoitteluohjeet, joiden mukaan siirtohinnoittelussa tulee käyttää markkinaehtoperiaatetta. OECD:n ohjeiden tulkinnanvaraisuus aiheuttaa kuitenkin ongelmia monille yrityksille. Jos konsernin käyttämät siirtohinnat eivät vastaa verottajan näkemystä, voidaan tuloja joutua oikaisemaan tai yritykselle epäsuotuisimmassa tapauksessa seurauksena saattaa olla merkittävät veronkorotukset.

Tutkimuksen tavoitteena oli määrittää kohdeyritykselle yrityksen intressit täyttävä markkinaehtoinen siirtohinnoittelumenetelmä noudattaen OECD:n sekä Suomen lainsäädännön siirtohinnoittelunormeja ja valmistella tarvittava siirtohinnoitteludokumentaatio koko konsernin käyttöön. Menetelmäksi valittiin uusiin liikevoittomenetelmiin kuuluva liiketoiminettomarginaalimenetelmä. Menetelmän valintaa tukee sen soveltuvuus yrityksen toimintaan ja helppokäyttöisyys. Muut menetelmät rajautuivat pois niiden sopimattomuutensa vuoksi yrityksen siirtohinnoittelulle asettamiin tavoitteisiin nähden hankalan sovellettavuutensa, menetelmiin tarvittavan informaation puutteen tai huonon kannattavuutensa takia.

Tutkimuksessa huomattiin, että vaikka siirtohinnoittelumenetelmiä on tutkittu jo useiden vuosikymmenien ajan, vieläkin ei ole löydetty yhtä yhtenäistä siirtohinnoittelumenetelmää, joka soveltuu kaikkiin yrityksiin. Syinä tälle voidaan nähdä muun muassa yritysten rakenteiden ja strategioiden erilaisuus, jolloin siirtohinnoittelumenetelmät ovat aina yritys- ja tapauskohtaisia. Näin ollen tämänkään tutkimuksen tuloksia ei voida suoraan yleistää muihin tapauksiin.

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	1
1.1 Tutkimuksen tausta.....	1
1.2 Tutkimuksen tavoite ja rajaukset	5
1.3 Aikaisemmat tutkimukset	6
1.4 Tutkimusmenetelmät ja aineisto	9
1.5 Tutkimuksen rakenne	11
2 MONIKANSALLISEN YRITYKSEN SIIRTOHINNOITTELU	13
2.1 Siirtohinnoittelu	13
2.1.1 Siirtohinnoittelun perusperiaatteet	14
2.1.2 Siirtohinnoittelun tavoitteet ja rajaukset	16
2.2 Markkinaehtoperiaate	20
2.3 OECD:n siirtohinnoitteluohjeet	22
2.4 Suomen siirtohinnoittelulainsäädäntö	24
2.5 Siirtohinnanoikaisu ja veronkorotukset	26
3 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT, MENETELMÄN VALINTA JA DOKUMENTOINTI	28
3.1 Markkinaehtoiset siirtohinnoittelumenetelmät	28
3.1.1 Markkinaehtoiset menetelmät	28
3.1.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä	28
3.1.1.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä	30
3.1.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä	32
3.1.2 Liiketoimivoittomenetelmät	34
3.1.2.1 Voitonjakamismenetelmä	34
3.1.2.2 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	36
3.2 Siirtohinnoittelumenetelmän valinta	38
3.2.1 Menetelmän valintaan vaikuttavat tekijät	38
3.2.2 Menetelmän valinta prosessina	40
3.3 Siirtohinnoittelun dokumentointi	42
3.3.1 Perusperiaatteet	42
3.3.2 Dokumentaation sisältö	44
3.3.3 OECD:n dokumentointivaatimukset	45
4 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄN RAKENNUS KOHDEYRITYKSELLE	48
4.1 Kohdeyritys	48
4.1.1 Yrityksen toiminta ja tuotteet	48
4.1.2 Siirtohinnoittelun merkitys kohdeyrityksessä	49

4.2 Toiminnallinen analyysi	51
4.2.1 Organisaatio	51
4.2.2 Markkinat.....	53
4.2.3 Sisäiset transaktiot ja riskin jakautuminen konserniyhtiöille	55
4.2.4 Vertailuanalyysi	57
4.2.5 Johtopäätökset toiminnallisen analyysin perusteella	58
4.3 Kohdeyrityksen siirtohinnoittelumenetelmä.....	61
4.3.1 Valitun siirtohinnoittelumenetelmän kuvaus	61
4.3.2 Menetelmän dokumentointi ja käyttöönotto	64
5 KEHITETYN SIIRTOHINNOITTELUMALLIN ARVIOINTI.....	66
6 YHTEENVETO.....	70
 LÄHTEET	 75
 LIITE 1	 80
LIITE 2	81
LIITE 3	82
LIITE 4	83
LIITE 5	84

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Yritysrakenteet ovat hajautuneet ja ulkomaalaiset yksiköt yleistyneet viime vuosikymmeninä globalisaation seurauksena. Tämän myötä hyödykkeiden siirrot eri valtioissa sijaitsevien konserniyksiköiden välillä ovat tulleet osaksi jokapäiväistä toimintaa kansainvälisissä konserneissa.¹ On tutkittu, että noin 60 prosenttia kansainvälisestä kaupasta käydään nykyisin monikansallisten yritysten sisällä. Näin ollen siirtohinnoittelun merkitys muodostuu huomattavaksi niin yrityksissä kuin ympäröivässä yhteiskunnassakin.² Yritykset samoin kuin verottajakaan eivät ole voineet välttyä huomaamasta siirtohinnoittelun alati kasvavaa merkitystä. Siirtohinnoittelua voidaankin pitää yhtenä yrityksen tärkeimmistä verokysymyksistä. Monikansallisten yritysten verottaminen ei onnistu käytännössä, jos yrityksellä olisi vapaus hinnoitella liiketoimet haluamallaan tavalla. Tällöin yritykset voisivat siirtää voitot valtioon, jossa niitä ei verotettaisi.³

Siirtohinnoittelu sekoitetaan usein veronkiertoon uutisointinsa vuoksi, vaikka siitä siirtohinnoittelussa ei ole kyse. Siirtohinnoittelu on vähintään kahdessa valtiossa toimivan konsernin liiketoiminnan välttämätön osa, jolla varmistetaan tulon verotus oikeassa valtiossa ja samalla pyritään välttämään kaksinkertainen verotus. Tuloverotuksen lisäksi siirtohinnoittelu vaikuttaa siihen, missä ja millä verokannalla tuloa verotetaan, mikä yritys toimii verotuksen kohteena, sekä arvonlisäverokertymän allokoituminen kullekin valtiolle.⁴ Koska markkinavoimien vaikutukset eivät heijastu yrityksen sisäiseen operatiiviseen toimintaan, on siirtohinnot määriteltävä muilla tavoin. Lainmukaisessa siirtohinnoittelussa tulisi käyttää samoja hintoja ja muitakin taloudellisia ehtoja kuin muissakin kahden täysin toisistaan riippumattoman osapuolen välillä käytävässä

¹ Haaramo 2012, 27; Cools, Emmanuel & Jorissen 2008.

² Neighbour 2002; Waal 2012, 89.

³ Jacob 1996, 301-312.

⁴ Helminen 2007, luku 8.

transaktiossa käytettäisiin. Tätä periaatetta kutsutaan *markkinaehtoperiaateksi* ⁵. ⁶ Näin voidaan varmistaa, ettei käytetä yli- tai alihintoja tai siirretä tuloa tappiolliseen tai matalamman verorasituksen valtiassa sijaitsevaan yksikköön. ⁷

Siirtohinnoittelu ei vaikuta pelkästään valtion verotuloihin, vaan se on myös tärkeä kansantalouden osatekijä, sillä konsernien sisäinen ulkomaankauppa mitataan kuuluvaksi bruttokansantuotteeseen. Verohallinto on arvioinut, että noin 320 miljoonaa euroa verotuloja menetetään Suomessa vuodessa monikansallisten yritysten käyttäessä ei-markkinaehtoisia siirtohintoja. Aivan tarkkoja verosuunnittelun aiheuttamia kokonaisverotappioita tai – voittoja on kuitenkin hankala arvioida. Tämä johtuu muun muassa tiedonpuutteesta ja tapauskohtaisen analysoinnin hankaluudesta. ⁸ Aiheen merkityksestä kertoo myös se, että yhä useammat tilintarkastus- ja konsultointiyhtiöt ovat ruvenneet tarjoamaan palveluitaan siirtohinnoitteludokumentaation laatimiseen. Palveluiden mainostetaan tarjoavan verotehokkaita ratkaisuja, jotka pienentävät veroriskiä. ⁹

Vuonna 2007 astui voimaan uusi veromenettelylain muutos ¹⁰ siirtohinnoittelua koskien. Uuden lain mukaan konserneilta alettiin edellyttää siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta sekä siirtohinnoittelun dokumentointia. Hallituksen mukaan Suomen tulisi seurata siirtohinnoittelun kansainvälistä kehitystä ja dokumentoinnin sääntelyä ja valvomista ¹¹. Lainmuutoksen ja kansainvälisen näkyvyyden lisääntymisen vuoksi myös siirtohinnoittelutarkastusten määrä on viime aikoina lisääntynyt verottajan 2012 aloittamien tehotarkastusten johdosta ja joillekin yhtiöille on määrätty huomattavia lisäveroja tarkastusten yhteydessä. ¹²

Siirtohinnoittelua sääntelevät Suomessa kansainväliset ohjeistukset kuten, markkinaehtoperiaate, OECD:n siirtohinnoittelusäännöt ja EU:n käytäntesäännöt. OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) eli Taloudellisen

⁵ Arm's length principle.

⁶ HE 107/2006 (<http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2006/20060107>).

⁷ Helminen 2005, luku 8.

⁸ Hänninen 2012, A6.

⁹ Mm. PwC, KPMG ja Ernst & Young tarjoavat internetsivuillaan palveluitaan siirtohinnoitteludokumentaation laatimiseen ja siirtohinnoitteluongelmien ratkaisuun.

¹⁰ Laki verotusmenettelystä 18.12.1995/1558, VML tästä eteenpäin.

¹¹ HE 107/2006.

¹² Aiheesta mm. Waal 2012, 88-91.

yhteistyön ja kehityksen järjestö on toiminut jo vuodesta 1961. Se perustettiin harmonisoimaan ja kehittämään jäsenmaiden vapaakauppaa ja talouskasvua ja lisäämään yhteiskunnallista hyvinvointia. OECD:n laatimia siirtohinnoitteluohjeita ¹³ voidaankin pitää maailmanlaajuisena ohjenuorana siirtohinnoittelulle. Säännökset ja malliverosopimukset on otettu mukaan yhä useamman maan lainsäädäntöön tai vaihtoehtoisesti niitä pidetään muuten sitovina. Myös Suomen siirtohinnoittelua ohjaavat OECD:n säädökset sekä Laki veromenettelystä ¹⁴, joita käydään läpi tarkemmin tässä tutkimuksessa.

Ongelmia siirtohinnoitteluun luovat eri osapuolten omat tavoitteet ja intressit. Veroviranomaiset painottavat usein omaa käsitystään oikeasta hinnasta ja voitosta, kun taas yrityksellä itsellään saattaa olla eri intressit siirtohinnoittelulle. Jos konsernin käyttämät siirtohinnot eivät tyydytä veroviranomaisia, saatetaan tuloja tai menoja joutua oikaisemaan ja pahimmassa tapauksessa yritykselle määrätään myös veronkorotuksia. Tätä veroriskiä voidaan pienentää käyttämällä markkinaehtoperiaatetta, mutta tulkinnanvaraisuutensa vuoksi tämäkään ei aina estä kohtalokkailta veroseuraamuksilta. ¹⁵ Huomattavaa on, että jopa 66 prosenttia yrityksistä mainitsi Ernst & Youngin 2013 tekemässä selvityksessä ¹⁶ tärkeimmäksi siirtohinnoittelun prioriteetiksi riskienhallinnan, kun taas kolme vuotta aiemmassa selvityksessä riskienhallintaa piti tärkeimpänä vain 34 prosenttia. Vastaavasti vain 17 prosenttia mainitsi efektiivisen veroasteen tärkeimmäksi prioriteetiksi kuin vastaava luku oli vuonna 2010 jopa yli 50 prosenttia.

Vaikka siirtohinnoittelukysymykset ovat olleet esillä lukuisissa medioissa, helpotti KHO:n päätös KHO:2014:33:n verovellisiin kohdistuvaa painetta verottajan ja yritysten intressien erilaisuudesta. Päätöksessä KHO päätti, vastoin verottajan kantaa, hyväksyä konsernin sisäiset lainat vähennyskelpoisina. Verottajan kannan mukaan esimerkiksi ulkomaisen emoyhtiön laina suomalaiselle tytäryhtiölle on ulkoista pääomaa ja ei näin

¹³ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010. Saatavissa <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en#page79>.

¹⁴ Laki Veromenettelystä, VML 1558/1995. Siirtohinnoittelua koskevat 14 a §, 14 b §, 14 c §, 31 § ja 32 §.

¹⁵ muun muassa KPMG 2012.

¹⁶ Ernst&Young: Global Transfer Pricing Survey 2013. Ernst & Young on laatinut selvityksen siirtohinnoittelusta jo vuodesta 1995 ja uudistaa sen aina kolmen vuoden välein. Saatavissa: <<http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/2013-Global-Transfer-Pricing-Survey-Notable-changes-for-tax-and-transfer-pricin>>.

ollen vähennettävää verotuksessa. KHO:n päätöstä voidaan kuitenkin käyttää jatkossa esimerkkitapauksena ja suuntaa antavana ohjeena samanlaisissa tapauksissa.¹⁷

Liiketoimissa käytetyllä omaisuudella ja kannetuilla riskeillä on vaikutusta markkinaehtoiseen hintaan¹⁸. Näin ollen konsernin johdolla on mahdollisuus vaikuttaa näihin osatekijöihin, sekä liiketoimien osapuolina oleviin juridisiin yhtiöihin¹⁹. Monikansallisten suuryritysten intressit painottuvat liiketoimintaansa järjestäessään mahdollisimman laajasti niiden toimintaan vaikuttaviin tekijöihin, joissa myös verosuunnittelulla ja siirtohintojen määrittämisellä on oma roolinsa. Siirtohinnoittelu on verokysymysten lisäksi erityisen tärkeää toimintaketjun johtamisessa ja tehostamisessa. Ilman tehokasta hinnoittelua yksiköiden välillä ja strategista menetelmän valintaa, markkinoilla menestyminen on hankalaa tai miltei mahdotonta.²⁰ Useissa tutkimuksissa on huomattu, että siirtohinnoittelulla on huomattavia vaikutuksia toimitusketjun hallinnan kautta koko yhtiön tulokseen²¹. Strategiset liiketoimintaratkaisut vaikuttavat lähes poikkeuksetta myös siirtohinnoitteluun ja sitä kautta liiketoimintaratkaisuihin, sillä tuloverot nähdään yritysten johdon silmissä usein kustannuksina.²² Goetschalckx:n, Vidalin ja Doganin²³ mukaan siirtohinnoittelu nähdään harmillisen usein vain taloushallinnon ongelmana, vaikka sitä voitaisiin hyödyntää merkittävästi niin yrityksen strategiassa kuin päätöksenteossakin.

Tässä tutkimuksessa paneudutaan erityisesti kohdeyritys Bronto Skylift Oy:lle sopivan siirtohinnoittelumenetelmän määrittämiseen ja sen dokumentoinnin luomiseen ajankohtaiset määräykset ja säännökset, sekä konsernin uniikki rakenne huomioon ottaen. Kohdeyritykselle on tärkeää löytää markkinaehtoperiaatteen mukainen siirtohinnoittelumenetelmä, joka ottaa huomioon yrityksen liiketoimissa käytettyn omaisuuden ja riskin jakautumiseen konserniyhtiöiden välillä, sekä vastaa yrityksen strategisia tavoitteita.

¹⁷ KHO KHO:2014:33;Aiheesta muun muassa Kauppalehti 3.7.2014; Yle 3.7.2014

¹⁸ Verohallinto 19.10.2007, 1471/37/2007, 7.

¹⁹ Abdallah 1989, 109.

²⁰ Balachandran, Shu-Hsing, Taychang & Hsiao-Wen 2010.

²¹ Muun muassa Li 2002; Giunipero, Hooker, Joseph-Matthews, Yoon & Brudvid 2008.

²² Abdallah 1989, 109.

²³ Goetschalckx, Vidal & Dogan 2002.

1.2 Tutkimuksen tavoite ja rajaukset

Siirtohinnoittelu on ollut paljon esillä viime aikoina eri medioissa, kuten aiemmin todettiin. Tiukentuneen lainsäädännön ja veroviranomaisten tehostuneen valvonnan vuoksi yritysten on kiinnitettävä yhä enemmän huomiota käyttämäänsä siirtohinnoitteluun.

Tutkimuksen tavoitteena on rakentaa kohdeyritykselle teorian avulla sisäiset ja ulkoiset vaatimukset täyttävä siirtohinnoittelumenetelmä ja tämän pohjalta dokumentoida koko siirtohinnoitteluprosessi eri sidosryhmiä varten.

Teoriaosion on tarkoitus luoda koherentti katsaus siirtohinnoitteluun, siihen liittyvään lainsäädäntöön sekä erityisesti OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, joita tämänkin tutkimuksen empiirisessä osiossa tullaan tarkasti seuraamaan. Lisäksi teoriaosiossa tutustutaan siirtohinnoittelun dokumentointivaatimuksiin tutkimuksessa tarvittavin määrin. Teoreettisen osion on tarkoitus muodostaa teoreettinen viitekehys sen jälkeistä empiiristä osiota varten. Empiirisessä osiossa käsitellään tutkimusinformaation pohjalta siirtohinnoittelumenetelmän valintaa prosessinomaisesti ja rakennetaan yritykselle siirtohinnoitteludokumentlaatio.

Tutkimusongelmana voidaan pitää sisäiset ja ulkoiset vaatimukset täyttävän siirtohinnoittelumenetelmän löytymistä ja sen asianmukaisen dokumentoinnin luomista. Tutkimusongelmasta johtuen tutkimuksessa tutkitaan nimenomaisesti ulkoista siirtohinnoittelua, eli konserniyritysten välistä siirtohinnoittelua, eikä niinkään sisäistä eli esimerkiksi osastojen välistä siirtohinnoittelua. Tutkimuksessa ei käydä läpi erikseen jokaisen maan lainsäädäntöä tai esimerkiksi siirtohinnoittelun historiaa. Siirtohinnoittelu on erittäin laaja aihe ja tämän vuoksi ei olekaan tarkoituksenmukaista käsitellä kaikkea siirtohinnoitteluun liittyvää problematiikkaa tässä tutkimuksessa. Teoreettiseen osioon on pyritty ottamaan vain tieto, joka on empiirisen osion case-tutkimuksen kannalta keskeistä.

Tutkimuksessa keskitytään erityisesti markkinaehtoiseen siirtohinnoitteluun, sillä nykyisin markkinaehtoa voidaan pitää siirtohinnoittelun peruseriaatteena. Tutkimuksen tavoitteena ei ole tarkoitus määrittää niinkään optimaalista siirtohintaa vaan keskittyä optimaalisen siirtohinnoittelumenetelmän valintaan ja sen dokumentointiin

kohdeyrityksessä. Kohdeyrityksen osalta tutkimus rajataan koskemaan vain siirtohinnoittelun kannalta keskeistä informaatiota, eikä esimerkiksi osastojen sisäistä problematiikkaa. Koska kyseessä on tapaustutkimus, ei tutkimustulosta voida suoraan yleistää minkään muun yrityksen käyttöön, vaan parhaan menetelmän valintaa tulee aina tutkia tapauskohtaisesti voimassa olevaa lainsäädäntöä noudattaen ja huomioiden jokaisen konsernin ainoalaatuinen rakenne.

Siirtohinnoittelu liittyy läheisesti myös verotukseen, mutta tässä tutkimuksessa verotuksen käsittely on haluttu rajata käsittelemään vain tutkimuksen kannalta relevantteja kohtia. Tutkimuksessa ei käydä läpi yksityiskohtaisesti esimerkiksi verolainsäädäntöä tai mahdollisia verovaikutuksia muutoin kuin tutkimuksen kannalta tarpeellinen määrä. Lisäksi tutkimuksessa ei keskitytä esimerkiksi kustannuspohjaisiin tai neuvottelupohjaisiin siirtohinnoittelumenetelmiin, sillä ne eivät täytä markkinaehtoisuuden periaatetta, eivätkä ne ole näin ollen hyväksyttäviä menetelmiä kohdeyrityksen käyttöön.

1.3 Aikaisemmat tutkimukset

Siirtohinnat on ensimmäisen kerran mainittu kansainvälisessä tutkimuskentässä jo 1900-luvun alkupuolella. Historiantutkimus on osoittanut, että siirtohinnoittelua on harjoitettu jossakin muodossa jo 2000 vuotta sitten puuvillatehtaissa ja rautatehtailla.²⁴ Vaikka useita tutkimuksia siirtohinnoittelusta on tehty vuosikymmenien ajan, ei yleispätevää, joka tilanteeseen sopivaa siirtohinnoittelumenetelmää ole silti onnistuttu määrittämään²⁵. Alku aikojen siirtohinnoittelulla ei kuitenkaan vielä ollut huomattavaa merkitystä, sillä yritysraenteet olivat yksinkertaisia ja maiden rajat ylittäviä transaktioita saman yrityksen sisällä oli melko vähän. Siirtohinnoittelu nousi suurempaan tietoisuuteen ja mielenkiinnon kohteeksi vasta organisaatorakenteiden muuttuessa hajautetuiksi. Kuitenkin jo ensimmäisissä tutkimuksissa 1900-luvun alussa yritysten sisäisten transaktioiden hintojen perusteena pidettiin, joko markkinaperusteisia- tai

²⁴ Clive & Messaoud 1994, 34.

²⁵ Elliot & Emmanuel 2000, 216–217.

kustannusperusteisia hintoja. Myös samat ongelmat muun muassa vertailutietojen puutteesta ja osapuolten intresseistä nousivat esiin samoin kuin tänäkin päivänä.²⁶

Ensimmäiset siirtohinnoittelusäännökset astuivat voimaan ensimmäisen maailmansodan aikoihin, jolloin valtiot halusivat lisätä verorasitusta sotatoimien rahoittamiseksi ja vastaavasti yritykset alkoivat pohtia keinoja tämän kiertämiseksi. Iso-Britannia otti käyttöön ensimmäiset siirtohinnoittelusäännökset 1915 ja Yhdysvallat hetkeä myöhemmin vuonna 1917. Säännösten oli tarkoitus ehkäistä yritysten verotulojen siirtämistä matalamman verokannan maihin konsernin sisäisiä hintoja manipuloimalla. Ensimmäisten siirtohinnoittelusäännösten jälkeen seurasi pidempi hiljaisempi kausi ja siirtohinnoitteluun liittyvät kysymykset nousivatkin esiin seuraavan kerran vasta 1960-luvun lopulla talouden kasvaessa nopeasti.²⁷

Ensimmäisen varsinaisen siirtohinnoittelua koskevan tutkimuksen julkaisi vuonna 1956 Yhdysvalloissa National Association of Accountants. Tutkimuksessa paljastui, että suurin osa mukana olleista neljästäkymmenestä yrityksestä käytti kustannukset ylittäviä siirtohintoja konsernin sisäisessä kaupassa. Lisäämällä voittolisä saavutettiin haluttu tuotto investoinneista tai myynnistä. Tutkimuksen mukaan useimmissa yrityksissä osastot olivat näennäisiä tulosityksiköitä ja siirtohinnot määriteltiin keskusjohtoisesti ja osastojen suoritusta mitattiin koko organisaation menestyksen pohjalta.²⁸

Siirtohinnoittelumenetelmän valintaa ovat tutkineet myös muun muassa Vancil 1978, Tang 1979, Borkowski 1990 ja Elliott ja Emmanuel vuonna 2000. Lisäksi esimerkiksi Ernst & Young on tehnyt vuodesta 1995 saakka kolmen vuoden välein selvityksen siirtohinnoittelusta ja sen veroseuraamuksista. Vancil tutki vuonna 1978 239 tuotantoyrityksen siirtohinnoittelua. Hänen tutkimuksissaan nousi esille yrityksen koon vaikutus siirtohinnoittelumenetelmän valintaan. Tutkimuksen mukaan suuret yritykset käyttävät markkinaperusteista siirtohinnoittelua enemmän, kun taas pienemmät yritykset pohjaavat hinnoittelunsa kustannuksiin. Myös Borkowski sai vuonna 1990 tutkimuksessaan samansuuntaisia tuloksia. Lisäksi hänen tutkimuksestaan kävi ilmi, että vaikka markkinahinta olisi saatavilla, eivät yritykset välttämättä halua perustaa

²⁶ Eccles 1985, 15–17.

²⁷ Karjalainen & Raunio 2007, 15.

²⁸ Hirshleifer 1956.

siirtohinnoitteluaan sen pohjalta.²⁹ Kuitenkin esimerkiksi Tang ei löytänyt vuonna 1979 tekemässään tutkimuksessa mitään yhteyttä yrityksen koon ja siirtohinnoittelumenetelmän välillä.³⁰

Wu ja Sharp tutkivat 1979 hinnoittelumenetelmän valintaa ja siihen vaikuttavia tekijöitä tutkimuksella, johon osallistui 60 kansainvälistä yritystä. Tässä tutkimuksessa teollisuudenala näytti vaikuttavan hinnoittelumenetelmän valintaan. Tärkeimpinä menetelmän valintaan vaikuttavina tekijöinä Wu ja Sharp nostivat kansallisten- ja kansainvälisten vero- ja tullisäännösten noudattamisen ja yrityksen tuloksen maksimoinnin sekä yleisen markkinatilanteen. Vuonna 2000 Elliot ja Emmanuel tekivät haastattelututkimuksen, jossa he tutkivat markkinaehtoisia siirtohinnoittelumenetelmiä Isossa-Britanniassa. Tutkimuksissa nähtiin, että yrityksen alan ja menetelmän välillä voitiin todeta olevan yhtäläisyyksiä. Palveluja tuottavat yritykset suosivat kustannusvoittolisämenetelmää kun taas rahoitusalan yritykset voitonjakamismenetelmää. Tuotantoyritysten keskuudessa taas suosituimpia menetelmiä olivat kustannusvoittolisämenetelmä ja jälleenmyyntihintamenetelmä.³¹

Siirtohinnoittelua ei voida pitää pelkästään laskentatoimen aihealueena, vaan se liittyy tiiviisti myös verotukseen ja sen tutkimukseen. Siirtohinnoittelua sivutaan lukuisissa kansainvälistä verotusta koskevissa teoksissa ja julkaisuissa.³² Tärkeimpänä verotuksellisenä aspektina voidaan kuitenkin pitää OECD:n laatimaa siirtohinnoitteluohjetta monikansallisille yrityksille. Sitä onkin käytetty useiden viimeaikaisimpien siirtohinnoittelua koskevien tutkimusten lähtökohtana, kuten myös tässäkin tutkimuksessa.³³

²⁹ Borkowski 1990, 81.

³⁰ Tang 1979.

³¹ Elliot & Emmanuel 2000, 220.

³² Muun muassa Adams & Coomber 2011; Ceteris, Heimert & Johnson 2010.

³³ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010. Tästä eteenpäin OECD 2010.

1.4 Tutkimusmenetelmät ja aineisto

Tutkimus on luonteeltaan kvalitatiivinen case- eli tapaustutkimus. Laadulliselle tapaustutkimukselle on tyypillistä, että tutkittavaa ilmiötä pyritään selittämään kokonaisvaltaisesti ja tutkittavat tapaukset käsitetään uniikkeina yksilöinä.³⁴ Tapaustutkimukselle tyypillisesti myös tässä tutkimuksessa paneudutaan yhteen ainutkertaisen tapaukseen ja sen luonteeseen empiirisesti. Tutkimuskohde on rajattu ilmiö, joka on kuitenkin helppo määrittää.³⁵

Tapaustutkimuksessa erityisesti tutkimusaiheen valinta ja selkeä tutkimusasetelma ovat erittäin tärkeitä. Tämä tutkimus toteutetaan toimeksiantona kansainväliselle konsernille, joten on luonnollista, että tutkimuskohteena on selkeä tapaus tai ilmiö ja tutkimus on relevantti ja tulokset liitettävissä kiinteästi käytäntöön. Myös ex-ante teoria eli aikaisemman tutkimuksen tuntemus on erityisen tärkeää, sillä empiirisiä tuloksia rakennetaan sen avulla. Empiria liittyykin olennaisena osana case-tutkimukseen ja sen tulee olla käytännön kautta relevantti.³⁶

Tässä tutkimuksessa tutkitaan kohdeyritykselle, Bronto Skylift Oy:lle, sen ja ulkopuoliset vaatimukset täyttävää siirtohinnoittelupolitiikkaa. Tutkimuskohde on tietoinen valinta, eikä satunnaisesti valittu tutkimuskohde. Tutkimusaineisto kerätään tapaustutkimukselle tyypillisesti useita metodeja käyttäen muun muassa haastatteluin ja yrityksen dataa, tulostietoja ja erilaisia tilastoja ja lainsäädäntöä tutkimalla sekä osallistumalla yrityksen päivittäiseen toimintaan. Bryman & Bellin³⁷ mukaan tapaustutkimukselle tyypillisesti tutkimustuloksia ei ole tarkoitus yleistää laajemmalle todellisuuteen vaan tuottaa teorian havaintoja, kuten tässäkin tapauksessa. Kyse ei kuitenkaan ole esimerkiksi pelkän poikkeaman tutkimista vaan tutkimuksen avulla voidaan saada merkittäviä tietoja tutkimuskohteesta.

Yrityksen taloustieteessä on yleisesti käytetty tutkimusotemallia, jossa tutkimusotteet voidaan jakaa viiteen eri luokkaan: käsiteanalyttiseen, nomoteettiseen,

³⁴ Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 161.

³⁵ Bryman & Bell 2011, 60–63.

³⁶ Bryman & Bell 2011, 60–63.

³⁷ Bryman & Bell 2011, 62.

päätöksentekometodologiseen, toiminta-analyyttiseen sekä konstruktiiiviseen tutkimusotteeseen. Tutkimusotemallia on kuvattu kuviossa 1.³⁸

	Teoreettinen	Empiirinen
Deskriptiivinen	Käsiteanalyttinen tutkimusote	Nomoteettinen tutkimusote
		Toiminta-analyttinen tutkimusote
Normatiivinen	Päätöksentekometodologinen tutkimusote	Konstruktiiivinen tutkimusote

Kuvio 1 Liiketaloustieteen tutkimusotteet³⁹

Tässä tutkimuksessa käytetään konstruktiiivista tutkimusotetta, jonka tarkoituksena on tuottaa innovatiivisia konstruktioita, joilla pyritään ratkaisemaan reaali maailmassa esiintyviä ongelmia ja näin ollen tuottamaan kontribuutio sille tieteenalalle, jossa sitä sovelletaan. Konstruktiiivinen tutkimus soveltuu hyvin empiiriseen, luonteeltaan normatiiviseen tutkimukseen.⁴⁰

Konstruktiiivisen tutkimusotteen rakenteelle tyypillisesti tutkimus lähtee liikkeelle relevantin ongelman etsimisestä, jolle on mahdollisuus löytää teoreettinen kontribuutio, eli tässä tapauksessa uuden siirtohinnoittelumenetelmän tarpeesta kohdeyrityksessä. Kun relevantti ja käytännölle merkityksellinen tutkimuskohde on löytynyt, perehdytään syvällisesti tutkimusaineistoon niin teorian kuin käytännönkin tasolla. Tämä tapahtuu tässä tutkimuksessa perehtymällä siirtohinnoittelusta aiemmin löytyvään tutkimukseen ja lainsäädäntöön, jonka on tarkoitus muodostaa teoreettinen viitekehys empiiriselle osiolle. Käytäntöön syvällinen perehtyminen taas tapahtuu toimimalla kohdeyrityksen sisällä,

³⁸ Neilimo & Näsi 1980; Kasanen, Lukka & Siitonen 1991.

³⁹ Kasanen ym. 1991, 317.

⁴⁰ Neilimo & Näsi 1980; Kasanen, Lukka & Siitonen 1991.

mikä helpottaa tutkimusprosessia. Tämä analyysi helpottaa kohdeyrityksessä piilevien ongelmien ja tavoitteiden tunnistamista. Kun laaja-alainen tietämys kohteesta on saatu, innovoidaan ratkaisumalli ja kehitetään ongelman ratkaiseva kontribuutio.⁴¹

On myös tärkeää huomioida, ettei aiemmin kehitettyjen konstruktioiden soveltamista uuteen ympäristöön voida pitää konstruktiivisen tutkimusotteen sovelluksena, vaan tutkijan pitää tosiasiallisesti kehittää innovatiivinen konstruktio. Tässä tapaustutkimuksessa kontribuutioksi on tarkoitus kehittää iteratiivisen prosessin seurauksena juuri tälle spesifille kohdeyritykselle sopiva menetelmä, jonka vuoksi tutkimustuloksia ei voida yleistää muihin tutkimuksiin, sillä yritysraenteet ja käytännöt vaihtelevat ja täysin samanlaista tapausta on käytännössä täysin mahdotonta löytää. Konstruktiiviselle tutkimukselle luonteenomaisesti, tutkimustuloksia testataan aina käytännössä, kuten tässäkin tapauksessa. Kun konstruktio on kehitetty ja testattu sitä käytännössä, pohditaan sen soveltamisalaa muualla tieteessä. Tärkeintä onkin prosessin tulosten ja sen ennakkoehtojen analysointi kriittisesti tutkimusprosessin jälkeen.⁴²

Konstruktiivisen tutkimuksen etuna on, että onnistuessaan sillä on kohdeyritykselle useita käytännön hyötyjä. Tutkimusongelmaan paneudutaan huolellisesti ja kriittisesti ja ratkaisu voi hyödyntää yritystä pitkälle tulevaisuuteen. Usein konstruktiivinen tutkimus myös pienentää käytännön ja tieteen välistä kuilua ja lopulta uudenlainen konstruktio luo myös uutta todellisuutta. Tässä tutkimuksessa uutena todellisuutena voidaan pitää yritykselle tutkimuksen perusteella laadittavaa siirtohinnoittelumenetelmää ja siitä laadittua dokumentaatiota.⁴³

1.5 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus koostuu kuudesta pääluvusta. Johdannossa käydään läpi tutkimuksen taustaa, tavoitetta ja rajoituksia, aihealueesta tehtyjä aiempia tutkimuksia, tutkimusmenetelmiä sekä -aineistoa sekä tutkimuksen rakennetta. Johdannon jälkeen toisessa luvussa käsitellään siirtohinnoittelun teoreettista perustaa ja siirtohinnoittelun tavoitteita. Lisäksi

⁴¹ Konstruktiivisen tutkimusotteen rakenne: Lukka 2006, 111.

⁴² Konstruktiivisen tutkimusotteen rakenne: Lukka 2006, 111.

⁴³ Lukka 2006, 123–126.

luvussa paneudutaan siirtohinnoittelua ohjaavaan markkinaehtoperiaatteeseen, sekä OECD:n monikansallisiin siirtohinnoitteluohjeisiin.

Tutkimuksen toisessa teoreettisessa- eli kolmannessa luvussa perehdytään tarkemmin erilaisiin markkinaehtoisin siirtohinnoittelumenetelmiin, joita käytetään myöhemmin pohjana empiirisessä osiossa vaatimukset täyttävää siirtohinnoittelumenetelmää valittaessa. Lisäksi luvussa käydään läpi, mitä tulisi ottaa huomioon vaatimukset täyttävää siirtohinnoittelumenetelmää valittaessa ja kiinteänä osana empiiriseen osioon liittyvää siirtohinnoittelun dokumentointia OECD:n dokumentointivaatimuksien mukaisesti.

Neljännessä luvussa siirrytään tutkimuksen empiiriseen osioon. Luvussa esitellään ensin tutkimuksen kohdeyritys Bronto Skylift Oy toimintoineen ja tuotteineen sekä käydään läpi siirtohinnoittelun merkitystä kohdeyrityksessä. Tämän jälkeen siirrytään toiminnalliseen analyysiin, jonka perusteella yritykselle valitaan vaatimukset täyttävä siirtohinnoittelumenetelmä. Luvun lopussa kuvataan tarkemmin valittua menetelmää ja sen dokumentointia sekä käyttöönottoa yrityksessä.

Tutkimuksen viidennessä luvussa analysoidaan tutkimuksessa saatuja empiirisiä tuloksia ja pohditaan mitä etuja ja riskejä valittuun menetelmää voi liittyä. Tutkimuksen viimeisessä eli kuudennessa luvussa esitetään tutkimuksen yhteenveto ja mahdollisia lisätutkimuksen aiheita.

2 MONIKANSALLISEN YRITYKSEN SIIRTOHINNOITTELU

2.1 Siirtohinnoittelu

Konsernin eri yksiköiden välisten transaktioiden määrä on riippuvainen yrityksen integroitumisasteesta. Pitkälle integroitunut konserni voi vastata koko arvonmuodostumisketjusta. Tällainen yritys muodostuu usein monesta eri yksiköstä (emoyhtiössä ja tytäryhtiöissä), joista kukin vastaa jostakin osasta arvonmuodostumisketjussa. Kun suorite siirtyy yksiköiden välillä, syntyy liiketapahtuma, jonka kirjaaminen kirjanpitoon vaatii siirtohinnan määrittämistä. Siirtohinnalla tarkoitetaan siis hintaa, jota käytetään konsernin tai yrityksen sisäisessä kirjanpidossa siirrettäessä suoritteita eri yksiköiden välillä.⁴⁴ Siirtohinnoittelu voi koskea aineellista tai aineetonta omaisuutta, palveluita tai rahoitusta. Siirtohinnoiteltaviin transaktioihin luetaan myös esimerkiksi vuokra- ja leasing-sopimukset.⁴⁵

Koska markkinat eivät vaikuta yritysten sisäiseen kauppaan, siitä puuttuu normaali hinnanmuodostumismekanismi. Täten hinnanmuodostumiselle täytyy määrittää arvo muilla keinoin. Siirtohintojen tehtävänä on korvata tämä hinnanmuodostumismekanismi ja määrittää hinta, joka vastaa mahdollisimman hyvin normaalin hinnanmuodostumisen piirteitä.⁴⁶

Vaikka siirtohinnoittelulla on jo pitkä historia, todellinen tarve sille syntyi organisaatioiden hajauttamisen ja toiminnanohjauksen vaatimusten myötä. Siirtohinnat eivät ole talouselämän haluttuja innovaatioita vaan organisaatioiden hajautuksen sivutuote.⁴⁷ Siirtohinnoittelulla on näin ollen mittavasti merkitystä niin maailmantaloudelle kuin yritykselle itsellekin. Eri maissa sijaitsevien yksiköiden väliset transaktiot ovat iso osa toimintaa ja siirtohinnoilla on huomattava merkitys konsernin eri yhtiöiden tuloksen muodostumiseen. Täten ne myös vaikuttavat konsernin verotukseen.

⁴⁴ Vehmanen & Koskinen 1997, 258.

⁴⁵ Raunio 2005, 3.

⁴⁶ Vehmanen & Koskinen 1997, 259.

⁴⁷ Emmanuel & Mehafdi 1994, 141.

2.1.1 Siirtohinnoittelun peruseriaatteen

Laissa siirtohinnoittelulla tarkoitetaan toisiinsa *etuyhteydessä* olevien *osapuolten liiketoimissaan* käyttämää hinnoittelua. Liiketoimen osapuolten voidaan katsoa olevan toisiinsa etuyhteydessä, jos toisella osapuolella on määräysvaltaa toiseen tai jos kolmannella taholla on yksin tai lähipiirin kanssa määräysvalta kumpaankin liiketoimen osapuoleen.⁴⁸ Etuyhteys on määritelty selkeästi laissa. Määräysvaltaa käyttävä taho voi, yrityksen tai yhteisön lisäksi, olla myös luonnollinen henkilö yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa. Kun ennen etuyhteyden syntyä katsottiin vaikuttavan vaikutusvallan, korostetaan nykyisessä lainsäädännössä määräysvaltaa.⁴⁹

Osapuolella voidaan katsoa olevan määräysvaltaa toisessa osapuolella silloin, kun:

- se välittömästi tai välillisesti omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta;
- sillä välittömästi tai välillisesti on yli puolet toisen osapuolen kaikkien osakkeiden ja osuuksien tuottamasta äänimäärästä;
- sillä välittömästi tai välillisesti on oikeus nimittää yli puolet jäsenistä toisen yhteisön hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen tai toimielimeen, jolla on tämä oikeus; tai
- sitä johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muutoin voi tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella.⁵⁰

Säädös on voimassa myös yrityksen ja kiinteän toimipaikan välisissä liiketoimissa⁵¹. Etuyhteyssuhteista on laadittava kirjallinen selvitys, jos verovelvollisella on Suomen rajat ylittäviä etuyhteysliiketoimia tai vastaavia liiketoimia, jotka vaikuttavat yhtiön ulkomaan liiketoimien hinnoitteluun⁵².

⁴⁸ VML 31 §.

⁴⁹ HE 107/2006, 1.1.

⁵⁰ VML 31 §.

⁵¹ VML 31 §.

⁵² Laaksonen, Kemell & Koskinen 2007, 19.

Siirtohintoja voidaan määrittää useiden eri menetelmien avulla. Menetelmät jaotellaan luonteensa puolesta seuraaviin luokkiin:

- markkinapohjaiset hinnat, joita voidaan mukauttaa tilannetta vastattaviksi aina tarvittaessa;
- kustannuspohjaiset hinnat, jotka perustuvat kustannusten laskentamenetelmiin;
- neuvottelupohjaiset hinnat, jotka syntyvät neuvottelujen seurauksena kulloisenkin markkinahinta- tai kustannusolojen suhteen;
- erilaiset kaksihintajärjestelmät, joilla pyritään saavuttamaan mahdollisimman tehokkaasti monia eri tavoitteita.⁵³

Kolme ensimmäistä menetelmää ovat laajasti käytössä. Mehafdi⁵⁴ julkaisi vuonna 1990 tutkimuksen, jossa hän tutki eri maita, eri teollisuusaloja ja eri suuruusluokkaisia yrityksiä. Tutkimustulosten mukaan 45,5 prosenttia käytti markkinapohjaista, 42,2 prosenttia neuvottelupohjaista ja 36,3 prosenttia kustannuspohjaista siirtohinnoittelumenetelmää. Tutkimuksessa todettiin myös monien yritysten käyttävän eri menetelmiä päällekkäin, joko yhdistämällä tai käyttämällä rinnakkain siirtohinnoittelun tavoitteiden saavuttamiseksi. Tutkimustulokset eivät kuitenkaan suoranaisesti sovellu sovellettavaksi nykypäivään, sillä liiketoiminnan kansainvälistyminen on johtanut siihen, että siirtohinnoittelussa on alettu korostaa veronäkökohtia maailmanlaajuisesti. Lainsäädäntö on muuttunut viime vuosina kohti markkinaehtoista lähestymistapaa, mikä korostaa kahta ensimmäistä siirtohinnoittelumenetelmää ja niiden yhdistelmää.

⁵³ Kotiranta Raunio, Romppainen & Ukkola 2007, 147–148.

⁵⁴ Mehafdi 1990.

2.1.2 Siirtohinnoittelun tavoitteet ja rajaukset

Siirtohinnoittelulla on suuri merkitys kansainvälisille konserneille. Sen avulla voidaan teoriassa maksimoida globaalit voitot, mikä on usein konsernien toiminnan yksi päätavoitteista. Useassa eri maassa toimiessa konsernin tulee huomioida maiden erilaiset kustannus-, tulli ja verorakenteet sekä mahdolliset muutokset valuuttakursseissa ja kilpailutilanne. Näissä tilanteissa konsernin sisäiset siirtohinnat voivat, toisin kuin markkinaehtoiset hinnat, antaa tehokkaan ja joustavan mahdollisuuden parantaa yhtiön kannattavuutta. Toisaalta konsernin kansainvälinen hajautuneisuus hankaloittaa myös siirtohinnoittelua ja monimutkaistaa tilannetta verrattuna siihen, että toimittaisiin vain yhdessä maassa. Siirtohintojen avulla on kuitenkin helppo muokata tulosta yrityksen haluamaan suuntaan ja päästä näin johdon asettamiin tavoitteisiin.⁵⁵

Yksi tärkeimmistä siirtohinnoittelun tavoitteista on tulosityksiköiden motivoiminen yhtiön tavoitteiden mukaiseen toimintaan sekä tulosityksiköiden toiminnan tehokkuuden arvioiminen. Johto voi siirtohinnoittelun avulla helposti ohjata tulosityksiköiden toimintaa haluamaansa suuntaan koko konsernille edullisella tavalla. Joissain tapauksissa tarkoituksenmukaisilla siirtohinnoilla voidaan viedä osastojen toimintaa kohti yrityksen sisäistä yrittäjyyttä.⁵⁶ Jos sisäistä hinnoittelua toteutetaan oikeanlaisin ja järjestelmällisin keinoin, voidaan tulosityksiköihin jakautuneiden yritysten päätöksentekoa yksinkertaistaa. Yksiköiden päätöksenteosta voidaan sulkea pois päätösten vaikutus muihin konsernin osiin, jolloin päätökset voidaan rajoittaa koskemaan ainoastaan yksikön omia tuottoja ja kustannuksia.⁵⁷ Myös tappiontasausmahdollisuudet motivoivat yrityksiä tietynlaisen siirtohinnoittelumenetelmän valintaan.⁵⁸

Konsernien kannattavuus seuranta perustuu suurimmaksi osaksi eri tulosityksiköiden kannattavuuden mittaamiseen ja arviointiin. Siirtohinnoittelulla on merkittävä rooli tuottojen ja kustannusten kohdistamisessa tulosityksiköille ja arvioitaessa niiden kannattavuutta konsernissa. Siirtohintojen tulisi osoittaa lisäarvo, jonka kukin tulosityksikkö tuottaa konsernille.⁵⁹ Myös johdolle voidaan kerätä arvokasta informaatiota

⁵⁵ Nordlund, Kallio, & Kurkioja 2004, 4-6.

⁵⁶ Laitinen 1990, 174–175.

⁵⁷ Bergstrand 1994, 87.

⁵⁸ Helminen 2013, 19.

⁵⁹ Simons 2000, 159.

tulosityksiköiden kannattavuusseurannan avulla varsinkin toiminnanohjauksen tarpeeseen. Tällöin ylin johto pystyy myös varmistamaan, että tulosityksiköiden toiminta on linjassa yrityksen strategian kanssa.⁶⁰

Yrityksen johto voi myös johdattaa siirtohinnoittelun avulla konsernin eri osien taloudellista ajattelua ja rationaalistaa niiden toimintaa. Resurssien turha käyttö näkyy kyseisen yksikön kannattavuuslaskelmissa, mikä auttaa yritystä huomaamaan hukkakäytön ja harkitsemaan toimiaan. Siirtohinnoittelun avulla voidaan myös varmistaa ja valvoa, etteivät sisäisten suoritteiden kustannukset ole korkeammat kuin mitä vastaavat suoritteet tulisivat kustantamaan kolmansilta osapuolilta hankittuna.⁶¹ Sisäisiä suoritteita on helpompi arvioida verrattuna kustannuksiin ja tarkastella samalla ovatko jotkut suoritteet kenties tarpeettomia tai kannattamattomia.⁶²

Yritysten tavoitteet vaikuttavat siihen, kuinka paljon voimavaroja yritysten kannattaa siirtohinnoitteluun sijoittaa. Yritysten keskimääräiset tavoitteet voidaan jakaa kahteen ryhmään veroriskien hallintaan ja verotehokkuuden hallintaan. Molempien tavoitteiden saavuttamien edellyttää huolellista verosuunnittelua. Verotus on yritysten aputoiminto, jonka on tarkoitus tukea liiketoimintaa. Verotuksen optimointi onkin yrityksen keskeisiä ongelmia.⁶³

Yrityksen siirtohinnoittelulle asettamat tavoitteet voidaan myös jakaa sisäisiin ja ulkoisiin tavoitteisiin. Sisäisinä tavoitteina voidaan pitää muun muassa ulkomaisten tytäryhtiöiden johdon arvioimista, motivointia ja konsernin yhteisten päämäärien saavuttamista.⁶⁴ Sisäinen siirtohinnoittelu voi vaikuttaa suuresti koko yrityksen ohjaukseen. Tämä kuitenkin edellyttää sitä, että koko johto sitoutuu tulosityksikköajatteluun ja kiinnittää huomiota tulosityksiköiden seurantaan ja tuloksen parantamiseen.⁶⁵ Ulkoisina tavoitteina taas voidaan pitää tuloverojen ja tullimaksujen vähentämistä, valuuttariskien minimointia, konfliktien välttämistä hallitusten kanssa, kassavirtojen hallintaa sekä kilpailukyvyn säilyttämistä.⁶⁶ On myös tutkittu, että pelkkien verokysymysten lisäksi,

⁶⁰ Nordlund ym. 2002, 293.

⁶¹ Riistama & Jyrkiö, 1994, 145.

⁶² Bergstrand, 1994, 87.

⁶³ Stora Enso 2006.

⁶⁴ Abdallah 1989, 41–42.

⁶⁵ Kinnunnen, Leppiniemi, Martikainen & Virtanen 2000, 287–288.

⁶⁶ Abdallah 1989, 30–31.

myös kilpailukykyisyyden säilyttäminen vaikuttaa yrityksen siirtohinnoittelumenetelmän valintaan, jolloin verojen minimointi ei ole siirtohinnoittelun ainoa tavoite. Saman tutkimuksen mukaan johdon sisäisten tavoitteiden tärkeys vaikuttaa siirtohintojen muodostukseen eli sillä on strategista merkitystä yrityksille niin kansallisesti kuin kansainvälisestikin.⁶⁷

Virheelliset siirtohinnat paitsi aiheuttavat vääristymiä tulokseen myös vaikeuttavat resurssien allokoointia ja toimintojen todellisen lisäarvon mittaamista⁶⁸. Tämä voi pahimmassa tapauksessa johtaa virheelliseen päätöksentekoon vääristyneiden kannattavuuslaskelmien pohjalta. Siirtohintojen oikea valinta on kuitenkin tärkeää ja siirtohintoja on käytettävä, jotta tulosityksiköiden taloutta voidaan ylipäättään arvioida. Jos siirtohintoja ei käytettäisi, johtaisi se tulosityksikköjen kulurakenteen vääristymiseen, joka puolestaan heijastuisi myyntihintojen kautta koko konsernin kannattavuuteen.⁶⁹

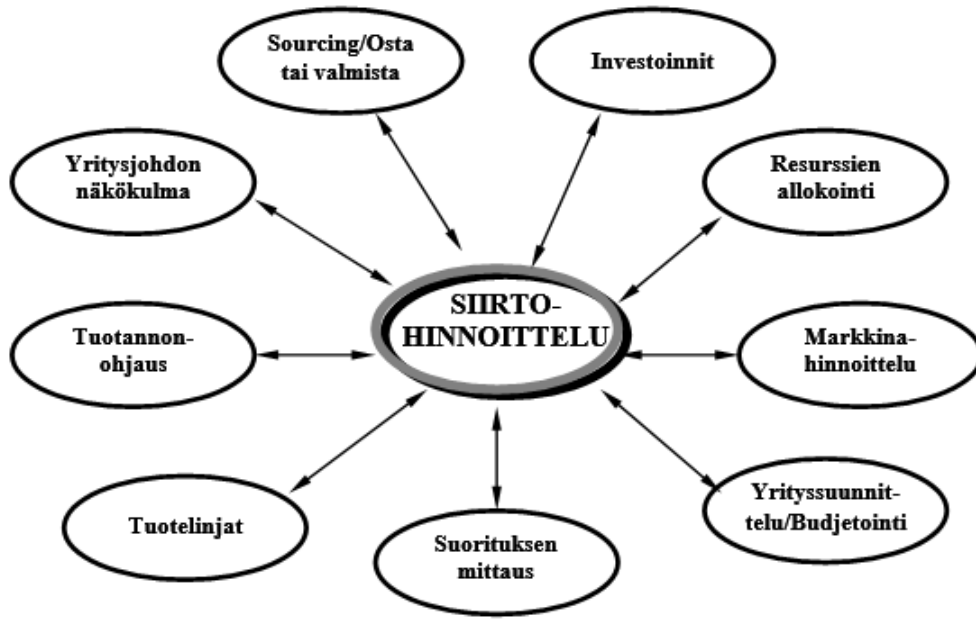
Siirtohinnoittelu vaikuttaa pitkälti yrityksen strategisen päätöksentekoon⁷⁰. Kuviossa 2 käy ilmi tärkeimmät strategisessa siirtohinnoittelussa huomioon otettavat seikat.

⁶⁷ Cravens 1997, 136.

⁶⁸ Simons 2000, 161.

⁶⁹ Bergstrand 1994, 21.

⁷⁰ Emmanuel & Mehafdi 1994, 141



Kuvio 2 Siirtohinnoittelun vaikutus yrityksen strategiaan ⁷¹

Vaikka siirtohinnoittelu vaikuttaa myös konsernin tuloksen optimointiin, voidaan siirtohinnoitteluun liittyviä motivointi-, suorituksenmittaus- ja palkitsemisnäkökohtia pitää vaikeimpina tekijöinä toiminnanohjauksessa. Sisäisen siirtohinnoittelun kriittisimmät käyttökohteet ovat tuotteiden ja palvelujen allokointipäätösten optimaalinen koordinointi ja yrityksen rajoittuneitten resurssien uudelleenjakaminen markkina-aseman saavuttamiseksi, rahoituksen parantamiseksi tai pääoman kotiuttamiseksi. Siirtohinnoittelun tulisi saada yksikköjohtajat itsenäisesti tekemään konsernin kokonaisedun mukaisia päätöksiä. Hajautusnäkökulman huomioon ottaen siirtohinnoittelulla tulisi saavuttaa myös seuraavia strategisia tavoitteita: edistää konsernin kokonaistavoitteiden toteutumista, edesauttaa johtoportaalle suorituskyvyn kasvua ja voimistaa yksiköiden itsenäisyyttä. Näin siirtohinnoittelulla voi erityisesti saavuttaa hajautuksen hyötyjä. ⁷²

Verottajan osalta siirtohinnoittelun suurimpana tavoitteena on oikea-aikaisen ja oikeanmääräisen verokertymän varmistaminen ja Suomelle kuuluvien verojen turvaaminen. Tämän lisäksi oikein toimitettu verotus varmistaa verojärjestelmän uskottavuuden ja toimivuuden ylläpitämisen. Jos verotuksessa esiintyisi epäloogisuutta,

⁷¹ Kearney 1995.

⁷² Eccles 1985, 11.

saattaisi se vaikuttaa verottajan uskottavuuteen ja aiheuttaa epäoikeudenmukaisen kohtelun eri yrityksille.⁷³

2.2 Markkinaehtoperiaate

Konsernien sisäiseen kauppaan eivät vaikuta normaalit markkinavoimat. Jotta yritykset eivät voisi minimoida verorasitustaan käyttämällä sisäisessä kaupassa yli- tai alihintoja tai luovuttamalla korvauksetta rahanarvoisia hyödykkeitä, edellytetään OECD:n ohjeiden mukaan sisäisten transaktioiden siirtohinnoittelussa käytettäväksi *markkinaehtoperiaatetta* (Arm's length principle). Tällä tavoin voidaan vähentää veroviranomaisten ja yritysten intressieroista johtuvaa verotettavan tulon oikaisuriskiä.⁷⁴

Markkinaehtoperiaate on yleismaailmallisesti hyväksytty periaate⁷⁵. Sen mukaan konsernin sisäisessä liiketoiminnassa on käytettävä sellaisia ehtoja, joita myös toisistaan riippumattomat osapuolet käyttäisivät samanlaisissa olosuhteissa vapailla markkinoilla. Jos konsernin sisäisessä kaupassa käytetyt ehdot kuitenkin jostain syystä poikkeavat markkinaehdoista, voidaan menoja ja tuloja oikaista vastaamaan vastaavia menoja ja tuloja, jotka yhtiölle olisi syntynyt tai se olisi saanut, jos liiketoimessa olisi noudatettu markkinaehtoperiaatetta. Toisin sanoen konserniyritysten välisessä kaupassa tulisi niitä kohdella kuin mitä tahansa ulkopuolisia yrityksiä hinta-, myynti-, toimitus- ja muiden ehtojen osalta.⁷⁶

Kyseessä on niin sanottu entity-periaate, jonka mukaan konsernin erillisiä yrityksiä käsitellään itsenäisinä yksikköinä eikä saman yrityksen epäitsenäisinä osina. Tämä kuitenkin edellyttää, että konsernissa pystytään kohdistamaan menot ja tulot oikeille konserniyhtiöille oikean suuruusina.⁷⁷ Lakia tulisi soveltaa paitsi yksittäisten yritysten myös ulkomaisten yritysten Suomessa sijaitsevien kiinteiden toimipaikkojen tai

⁷³ Konserniverokeskus: Verohallinto 19.10.2007.

⁷⁴ OECD 2010, 31–32.

⁷⁵ Bhimani, Horngren, Datar & Foster 2008, 620.

⁷⁶ Helminen 2005.

⁷⁷ Mehtonen 2005, 83.

tuloverolain mukaan verotettavien osapuolten osalta. Toisaalta tarkoitus ei ole puuttua voittoa tavoittelemattomien yritysten hinnoitteluun.⁷⁸

Markkinaehtoperiaate sisältyy OECD:n julkaiseman malliverosopimuksen 9 artiklaan. Markkinaehtoperiaate sisältyy lähes jokaisen maan verolakeihin ja verosopimukseen⁷⁹. Markkinaehtoperiaate on implementoitu oikeussäännöksi, vaikka se onkin pikemminkin oikeusperiaate, sillä siltä puuttuu täsmällinen oikeudellinen sisältö. Sen täsmällistä merkitystä on vaikea tämentää sovellettaessa ja soveltamisen oikeellisuus riippuukin aina tapauksesta.⁸⁰

Suomen muiden valtioiden kanssa solmimat verosopimukset pohjautuvat pitkälti OECD:n malliverosopimukseen, erityisesti 9:n artiklaan. Markkinaehtoperiaate on sisältynyt Suomen lainsäädäntöön ja sen tekemisiin tuloverosopimukseen jo vuodesta 1965. Täten 9 artikla soveltuu lähes aina Suomen ja toisen sopimusvaltion väliseen kansainväliseen verotukseen. Verosopimuksessa ei tarkoin määritellä, milloin tulo on veronalaista ja meno vähennyskelpoista, vaan tämä määritellään sopimusvaltioiden sisäisessä lainsäädännössä. Verosopimukset jakavat verotusoikeuden sopimusvaltioiden välillä.⁸¹ Verosopimukset ja malliverosopimukset eroavat siltä osin, ettei Suomi ole tekemissään verosopimuksissa sitoutunut varauksetta vastaoikaisun tekemiseen, vaan se tekee sen vain, jos pitää toisen sopimusvaltion oikaisua oikeutettuna.⁸² Vastaoikaisun tekeminen edellyttää verohallinnon mukaan, että oikaisua pidetään sekä periaatteellisesti, että määrällisesti oikeutettuna.⁸³

OECD:n siirtohinnoitteluohjeita ja erityisesti markkinaehtoperiaatteen käyttöä on perusteltu muun muassa kansallisten verotulojen turvaamisella ja kaksikertaisen verotuksen ehkäisemisellä. Erityisen tärkeänä syynä nähdään, se että tällä tavoin voidaan varmistaa kansainvälisten yritysryhmien ja riippumattomien yritysten laajasti samankaltainen verokohtelu. Käyttämällä markkinaehtoperiaatetta etupiiriyritysten

⁷⁸ Helminen 2005.

⁷⁹ Pois lukien Brasilian oikeusjärjestelmä, sekä osa Afrikan maista. KPMG 2011, 5-11.

⁸⁰ Äimä 2009, 439.

⁸¹ KPMG, 2012, 26–27.

⁸² HE 107/2006, 4.

⁸³ Verohallinto - Kansainvälisen verotuksen käsikirja 2013, 247.

kesken voidaan välttää sellaisten veroetujen- ja haittojen syntyminen, mitkä muutoin vääristäisivät suhteellista kilpailuasemaa.⁸⁴

Käytännössä markkinaehtoperiaatteen on huomattu toimivan tehokkaasti ja vertailukelpoisia markkinahintoja olevan suhteellisen helposti saatavilla. Toisaalta myös tiedostetaan, että täydellisten ja helposti saatavien tietojen hankkiminen saattaa olla hankalaa tai jopa mahdotonta esimerkiksi salassapitovelvollisuuden tai maantieteellisten syiden takia. Erikointilanteissa markkinaehtoisen hinnan määrittelyä voi vaikeuttaa, jos markkinavoimia ei ole⁸⁵, jos käytetään erityistä kaupallista strategiaa tai tehdään liiketoimia, joita toisistaan riippumattomat yritykset eivät tekisi.⁸⁶

2.3 OECD:n siirtohinnoitteluohjeet

Siirtohinnoittelussa on viime kädessä kyse verotulojen kokonaismäärästä ja jakautumisesta eri valtioiden kesken. Valtioiden välistä verotusvaltaa määrittää pitkälti kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi solmitut verosopimukset.⁸⁷ Kaksinkertaisen verotuksen estämiseksi ja siirtohinnoittelun lainmukaista noudattamista helpottamaan Taloudellisen Yhteistyön ja Kehityksen Järjestö (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) on antanut ohjeet ja laatinut malliverosopimuksen siitä, kuinka kansainvälisten yhtiöiden ja veroviranomaisten tulisi siirtohinnoittelua toteuttaa ja ratkaista markkinaehtoperiaatteeseen liittyviä kysymyksiä. Ensimmäiset ohjeet julkaistiin jo vuonna 1979 ja uusin ohje on vuodelta 2010. Tätä edellinen siirtohinnoitteluohje oli vuodelta 1995, joten ohjeita muokataan ja täydennetään jatkuvasti tilanteen näin vaatiessa. Koska ohjeiden taustalla vaikuttava markkinaehtoperiaate on pysynyt samana, on ohjeiden päivityksessä kyse pitkälti vain geneeristen käytäntöjen kirjaamisesta ohjeisiin, jotta ohjeet vastaisivat mahdollisimman läheisesti OECD:n esittämää kantaa⁸⁸.

⁸⁴ OECD 2010, 33–35.

⁸⁵ Esimerkiksi tilanteessa, jossa kauppaa käydään pitkälle varioiduilla hyödykkeillä tai uniikeilla aineettomilla hyödykkeillä.

⁸⁶ OECD 2010, 33–37.

⁸⁷ Karjalainen & Raunio 2007, 14–16.

⁸⁸ KPMG 2012, 46.

Juridisesti ohjeet eivät ole jäsenvaltioita sitovia, mutta ne ovat kuitenkin suosituksia ja näin ollen suurin osa konserneista ja veroviranomaisista niitä noudattaa. Ohjeilla voidaan sanoa olevan käytäntöä ohjaava vaikutus. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat kansainvälisesti laajimmin hyväksytty ja ajantasaisin ohjeistus siirtohinnoittelun laatimiseen. Lisäksi ohjeita voidaan pitää markkinaehtoperiaatteen laajimpana ja tärkeimpänä tulkintana.⁸⁹ Ohjeista onkin muodostunut nopeasti maailmanlaajuinen standardi.⁹⁰

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa käsitellään markkinaehtoperiaatetta, sen taustaa ja oikeaoppista noudattamista, vaikka tarkkoja ohjeita ei kuitenkaan anneta. Ohjeissa esitellään viisi eri siirtohinnoittelumenetelmää, joilla siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus voidaan todentaa. Ohjeissa on myös annettu joitakin ohjeita dokumentaation laatimisesta ja esimerkkitapauksia, kuinka niissä tulisi menetellä. Ohjeet koostuvat yhdeksästä eri luvusta. Ensimmäisessä luvussa käydään läpi markkinaehtoperiaatetta, jonka jälkeen luvuissa kaksi ja kolme käsitellään melko laajasti erilaisia siirtohinnoittelumenetelmiä ja vertailuanalyysin laadintaa. Siirtohinnoittelumenetelmät esitellään esimerkkeineen luvun kaksi ykkösosassa perinteisten menetelmien osalta ja osassa kaksi uudempien menetelmien osalta. Lisäksi ohjeissa käsitellään, sitä kuinka veroviranomaisten tulisi lähestyä siirtohinnoittelua hallinnollisesti, siirtohinnoitteluristiriitojen ratkaisua, dokumentaation sisältöä, aineettoman omaisuuden ja oikeuksia hinnoittelu sisäisessä kaupassa, konsernin sisäisiä palveluita ja kustannusjakojärjestelmiä, sekä viimeisessä eli yhdeksännessä luvussa markkinaehtoperiaatteen noudattamista konsernin sisäisissä uudelleenjärjestelytilanteissa.⁹¹

OECD:n ohjeiden mukaan siirtohinnoittelussa tulee noudattaa markkinaehtoperiaatetta, jota käsiteltiin viime luvussa. OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin kuuluu myös kiinteänä osana oletama transaktioiden vertailukelpoisuudesta. Etupiiritoimien ja riippumattomien toimien vertailukelpoisuus toteutuu ohjeiden mukaan, jos mikään liiketoimien välinen ero ei olennaisesti voisi vaikuttaa menetelmässä tutkittavaan tekijään tai jos tällaiset erot voidaan poistaa kohtuullisen tarkkoilla oikaisuuilla. Vertailukelpoisuutta arvioidaan

⁸⁹ Helminen 2005, 33–38.

⁹⁰ Karjalainen & Raunio 2007, 38.

⁹¹ OECD 2010.

vertailemalla etupiirittoutta yhteen tai useaan riippumattomaan liiketoimeen. Arvioinnissa on noudatettava samaa logiikkaa kuin riippumattomat yritykset käyttäisivät. Liiketoimen ehtoja on vertailtava potentiaalsiin muihin realistisiin tarjolla oleviin vaihtoehtoihin. Vertailtaessa on kuitenkin huomioitava vertailtavien liiketoimien ja yritysten väliset olennaiset erot. Vertailukelpoisuusasteen määrittelemiseksi ja sopivien oikaisujen tekemiseksi on välttämätöntä vertailla liiketoimien ja yritysten omaisuutta ja kannettuja riskejä, jotka mahdollisesti vaikuttavat markkinaehtoisien kaupankäynnin ehtoihin. Näitä ovat muun muassa siirretyn omaisuuden ja palvelun luonne ja ominaisuudet, osapuolten suorittamat toiminnot huomioiden käytetyn omaisuuden ja riskit, sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet ja osapuolten noudattamat liiketoimintastrategiat.⁹²

Vertailukelpoisuutta ja vertailtavuutta osoitetaan toiminnallisen analyysin avulla. Toiminnallisen analyysin avulla osoitetaan, että etuyhteydessä olevien osapuolten välillä käytettyjen korvausten määrä on riippuvainen yrityksen suorittamista toiminnoista ja ottaa huomioon myös funktion suorittamiseen käytettävän omaisuuden ja siihen liittyvät riskit. Analyysin avulla on tarkoitus tunnistaa yrityksen suorittamat toiminnot ja niiden taloudellinen merkitys sekä funktion tuoma lisäarvo.⁹³ Toiminnallista analyysia ja sen sisältöä käsitellään tarkemmin kappaleessa 3.3.2. Ohjeissa määritellään myös suuntaa antavat ohjeet siirtohinnoitteludokumentaatiolle. Dokumentaatiota käsitellään kappaleessa 3.3.

2.4 Suomen siirtohinnoittelulainsäädäntö

Siirtohinnoittelulainsäädäntöä on alettu uudistaa järjestelmällisesti kansainvälisen kaupan kehityksen ja erityisesti sen mukanaan tuomien verotuksellisten kysymyksien myötä. Kansainvälisten konserniverkostojen osuus maailmankaupasta on moninkertaistunut 1970-luvun jälkeen, mikä on merkinnyt myös verotuksellisten ongelmien kasvamista, sillä valtiokohtaisten verosääntöjen tuntemus yksistään ei riitä, vaan niitä on tarkasteltava kansainvälisessä kontekstissa. Kansainvälisten konsernien osalta ongelmia aiheuttaa eri maiden poikkeavat lait ja asetukset ja niiden aiheuttama

⁹² OECD 2010, 107-115.

⁹³ Mehtonen 2005, 99–100.

päällekkäinen vero- tai muu rasitus.⁹⁴ Jopa 47 prosenttia yrityksistä on kokenut joutuneensa kahdenkertaisen verotuksen uhriksi⁹⁵. Veroviranomaisille puolestaan hankaluuksia aiheuttaa verotusalueen voiton verotuksen sovittaminen muiden maiden verotukseen niin, että voitaisiin ehkäistä kahdenkertainen verotus. Moninkertainen verotus saattaa vähentää rajat ylittävää kauppaa ja pääomien liikkumista, mikä taas vaikuttaa talouden kehittymiseen hidastavasti. Oikeanlaisen veropohjan varmistamiseksi ja kahdenkertaisen verotuksen välttämiseksi OECD:n jäsenmaiden välille on solmittu kansainvälisistä verotusperiaatteista OECD:n malliverosopimuksella, johon jäsenmaiden sekä jäseniksi kuulumattomien maiden väliset tuloverosopimukset perustuvat. Myös Suomi on hyväksynyt malliverosopimuksen ja ottanut ne lainsäädäntöönsä.⁹⁶

Vuonna 2002 EU:n siirtohinnoittelufoorumi⁹⁷ perustiryhmän, jonka tehtävänä on edistää siirtohinnoittelukäytännön yhtenäistämistä koko EU:n alueella. Ryhmä on laatinut muun muassa siirtohinnoittelun dokumentointia koskevat dokumentointikäytännösäännöt.⁹⁸ Ohjeet eivät suoraan sido jäsenmaita, mutta dokumentointikäytännösäännöt hyväksytään käytännössä useimmissa EU:n jäsenmaissa, kuten myös Suomessa. Käytännösääntöjen mukaan dokumentointi on jaettu konsernissa koko konsernin kantatiedostoon (master file) sekä paikallisen tason maakohtaisiin dokumentaatioihin (local file).⁹⁹

Suomen verosäännöksiin liittyvästä lainsäädännöstä säädetään Laissa verotusmenettelystä (VML). VML:ssä¹⁰⁰ säädetään siirtohinnoittelua koskevista säännöksistä Suomessa. Lakiin otettiin siirtohinnoittelua koskeva kohta verotusmenettelykäytäntöjen yhtenäistämiseksi. Lisäksi siirtohinnoittelua koskevia säännöksiä varten on laadittu hallituksen esitys 107/2006., jonka perusteella Veromenettelylain asetukset siirtohinnoittelusta syntyivät. Pykälissä määritellään muun muassa etupiiriyhteyden synty, siirtohinnoittelun dokumentointivelvollisuus, siirtohinnoitteluvoikaisu sekä siirtohinnoitteluun liittyvistä veronkorotuksista. Yrityksen

⁹⁴ OECD 2010; HE 107/2006.

⁹⁵ Ernst & Young 2013, 24.

⁹⁶ OECD 2010; HE 107/2006.

⁹⁷ EU:n siirtohinnoittelufoorumi EU Joint Transfer Pricing Forum (EU JTPF).

⁹⁸ Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD) 27.6.2006.

⁹⁹ Jaakkola, Laaksonen, Nikola, Palmu, Paronen, Sandelin & Vasenius 2012, 27–60.

¹⁰⁰ VML 31 §

ja verottajan välisissä ristiriitatilanteissa siirtohinnoittelukysymyksiä ratkaistaan Korkeimmassa hallinto-oikeudessa.¹⁰¹

Suomen lainsäädäntö, kuten OECD:n säädöksetkin, korostavat veroviranomaisten ja verovelvollisten ja – viranomaisten yhteistyötä siirtohinnoittelua koskevassa asiakirjatodistelussa. Verovelvollisen tulee olla myöntäväinen antamaan olennaista informaatiota hyödyntämistään periaatteista kun taas veroviranomaisen on hankittava se tieto, jonka se voi omien yhteyksiensä avulla hankkia.¹⁰²

2.5 Siirtohinnanoikaisu ja veronkorotukset

Veromenettelylain 31 §:ssä säädetään siirtohinnoittelusäädösten noudattamatta jättämisestä sanktioksi veroviranomaisille oikeuden kohdistaa verovelvolliseen laiminlyönnin luonteesta riippuen kahdenlaisia sanktioita: siirtohinnoitteluoikaisu ja veronkorotus.¹⁰³

Mikäli etupiiriyrittysten välisessä hinnoittelussa havaitaan verotarkastuksessa käytetyn muita kuin markkinaehtoisia hintoja, ja verotettavan tulon olevan tästä syystä suurempi tai pienempi kuin markkinaehtoperiaatetta käytettäessä, voidaan yritykselle määrätä sanktioksi siirtohinnoitteluoikaisu tai veronkorotus. Säännöksen nojalla verotus voidaan toimittaa niin kuin markkinaehtoperiaatetta olisi noudatettu. Siirtohinnoitteluoikaisu ei ole rankaisuluontoinen proseduuri, vaan tuloja oikaistaan verotuksen kannalta oikeelliseksi. Verovelvollisella on kuitenkin mahdollisuus tulla kuulluksi veromenettelylain nojalla, jos oikaisu tehdään verovelvollisen vahingoksi.¹⁰⁴

Veromenettelylain mukaan rankaistavaa on, jos verovelvollinen toimittaa verotusta varten myöhässä, puutteellista tai virheellistä tietoa, taikka laiminlyö kokonaan ilmoitusvelvollisuuden. Tällöin veroviranomaiset voivat määrätä veronkorotuksen. Veronkorotukset määrätään tapauskohtaisesti olosuhteiden mukaan. Se voidaan määrätä

¹⁰¹ Korkein hallinto-oikeus. Siirtohinnoittelua koskevat muun muassa KHO:n päätökset KHO 2014:33 ja KHO:2013:36.

¹⁰² Helminen 2000, 168.

¹⁰³ VML 31 §.

¹⁰⁴ VML 14 c §.

sekä markkinaehtovaatimuksen tai dokumentointivelvollisuuden noudattamatta jättämisestä.¹⁰⁵

Jos yritys on antanut olennaisen dokumentaation vaillinaisena tai virheellisenä, voidaan verovelvolliselle määrätä maksimissaan 800 euron suuruinen veronkorotus. Jos taas yritys on tiennyt antavansa tai törkeästä huolimattomuudesta johtuen antanut olennaisesti väärää tietoa veroviranomaisille veroilmoituksessa tai muun ilmoittamisvelvollisuuden täyttämiseksi annettavassa ilmoituksessa tai muussa säädetyssä tiedossa tai asiakirjassa taikka ei ole antanut lainkaan ilmoitusta, voidaan yritykselle määrätä tulon osalta veronkorotukseksi maksimissaan 30 prosentin lisäys tulosta ja enintään 1 prosentin lisäys varoista. Jos taas siirtohinnoitteludokumentointia ei ole esitetty tai sitä täydentävää lisäselvitystä annettu, voi veroviranomainen määrätä enintään 25 000 euron suuruisen veronkorotuksen.¹⁰⁶

¹⁰⁵ VML 31 §.

¹⁰⁶ VML 31 §.

3 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT, MENETELMÄN VALINTA JA DOKUMENTOINTI

3.1 Markkinaehtoiset siirtohinnoittelumenetelmät

Siirtohinnoittelumenetelmät, niiden valinta sekä soveltaminen pohjautuvat Suomessa OECD:n ohjeistukseen, sekä niiden valinta- ja soveltamiskriteereihin.¹⁰⁷ OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa menetelmät jaetaan kahteen luokkaan, perinteisiin liiketoimimenetelmiin, sekä uudempiin liiketoimien voittotasoa testaaviin menetelmiin. Tässä kappaleessa käydään läpi kukin menetelmä, niiden soveltuvuus parhaiten kuhunkin tilanteeseen, sekä esitetään joitakin menetelmien vahvuuksia ja heikkouksia.

3.1.1 Markkinaehtoiset menetelmät

3.1.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmän (CUP, Comparable Uncontrolled Price Method) tarkoituksena on selvittää ovatko etupiiriyritysten välillä toteutetut transaktiot tehty samalla hinnalla, kuin ne tehtäisiin toisistaan riippumattomien yritysten vertailukelpoisissa olosuhteissa. Menetelmän käyttöä helpottaa se, että siinä kaikkien etupiiritoimien hintoja ja riippumattomien vertailukelpoisten liiketoimien hintoja voidaan suoraan verrata niistä ehdoista, joita yritysten välillä on sovittu. Lisäksi markkinaehtoperiaatteen mukaiset ehdot voidaan suoraan testata korvaamalla etupiiritoimessa veloitetu hinta riippumattomassa liiketoimessa veloitetulla hinnalla.¹⁰⁸ Hintavertailua voidaan tehdä joko kahden saman yrityksen riippumattomien tahojen käyttämien hintojen kanssa tai kahden täysin riippumattoman yrityksen välillä.¹⁰⁹

¹⁰⁷ HE 107/2006.

¹⁰⁸ Mehtonen 2005, 113; OECD 2010, 2-3.

¹⁰⁹ Helminen 2005, 164.

Markkinahintavertailumenetelmä on suorin tapa selvittää, onko etupiiriyritysten välinen kauppa suoritettu markkinaehtoperiaatteen mukaisesti, siksi menetelmä onkin OECD:n ensisijaisesti suosima. Markkinahintavertailumenetelmä soveltuu parhaiten tilanteisiin, joissa vertailutietoa itsenäisten yritysten välisistä liiketoimista on riittävästi saavissa. Lisäksi kaupan kohteen, markkinoiden ja muiden olosuhteiden täytyy olla mahdollisimman samanlaiset vertailtavan liiketoimen kanssa, jotta menetelmää voidaan soveltaa.¹¹⁰

Menetelmän ongelmana voidaan pitää, että käytännössä samankaltaisten olosuhteiden tähtyminen on melko harvinaista.¹¹¹ Tapahtumat voivat erota esimerkiksi ominaisuuksien tai toimitusehtojen suhteen, mikä vaikuttaa luonnollisesti hintaan. Tuotekohtaisten erojen lisäksi myös yritysten toimintatavat ja yrityskulttuurit vaihtelevat yrityksittäin, mikä lisää markkinahintavertailumenetelmän käytön hankaluutta. Myös ulkopuolisten yritysten hintatiedoista voi olla vaikea saada tietoa, maantieteellisten erojen ja liikesalaisuuksien vuoksi. Joissakin tapauksissa siirtohintoja voidaan kuitenkin oikaista eliminoinneilla, jotta hinnoista saataisiin vertailukelpoisia.¹¹² Suora hintavertailu on kuitenkin aina luotettavin vertailukeino ja siksi sen käyttömahdollisuuden tutkiminen kuuluu monen maan lainsäädännön mukaan verovelvollisen velvollisuuksiin.¹¹³ Käytännössä menetelmän käyttö on kuitenkin melko harvinaista sen edellyttämien olosuhteiden samankaltaisuuden vuoksi.¹¹⁴

Tiivistetysti markkinahintavertailun mukainen siirtohintaa voidaan määrittää seuraavan kaavan mukaisesti:

*Siirtohintaa = hinta, joka on maksettu vertailukelpoisissa olosuhteissa +/- oikaisut.*¹¹⁵

¹¹⁰ OECD 2010, 2-3.

¹¹¹ Mehtonen 2005, 113.

¹¹² OECD 2010, 2-3.

¹¹³ Mehtonen 2005, 114.

¹¹⁴ Raunio 2005, 5.

¹¹⁵ Anthony 1995, 776.

3.1.1.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmää (TPG, The Resale Price Method) voidaan soveltaa silloin, kun tuotteen tai palvelun ostajana oleva etuyhteisyrittäjä myös jälleenmyy ostamansa tuotteen tai palvelun. Jälleenmyyntihintamenetelmässä lähtökohtana on tuotteen tai palvelun jälleenmyyntihinta kolmannelle riippumattomalle osapuolelle (asiakashinta), josta vähennetään jälleenmyyjälle yksikölle kuuluva markkinaehtoinen bruttomarginaali (jälleenmyyntihintamarginaali). Bruttomarginaalin vähentämisen jälkeen hintaa oikaistaan vielä tuotteiden ostamisesta koituvien kustannusten määrällä, joita ovat esimerkiksi rahdit ja tullimaksut. Näin saadaan etupiiriyrittäjien välisen transaktion markkinaehtoinen hinta.¹¹⁶ Markkinaehtoisen katteen määrä arvioitaessa on luonnollisesti otettava huomioon esimerkiksi kumpi transaktion osapuolista kantaa tuotteiden rahti- ja mahdolliset varastointikulut ja tuontitullit.¹¹⁷

Jälleenmyyntihintamenetelmää voidaan kuvata yksinkertaisimmin seuraavan kaavion mukaisesti:

$$\text{Siirtohint} = \text{Jälleenmyyntihinta} - \text{etuyhteisyrittäjän markkinaehtoinen bruttomarginaali} - \text{tuotteen ostamiseen liittyvät olennaiset kustannukset}^{118}$$

Jälleenmyyntihintamenetelmä perustuu osaltaan samanlaiseen transaktiovertailuun kuin markkinahintavertailumenetelmä, mutta erotuksena jälleenmyyntihintamenetelmässä vertailukohteena on bruttomarginaalin suuruus eikä niinkään siirtohint.¹¹⁹ Raunion¹²⁰ mukaan käytännössä tätä menetelmää sovelletaan vertaamalla jälleenmyyjän ja vertailutransaktion myyntikateprosesseja.

Bruttomarginaali voidaan määritellä käyttäen apuna jälleenmyyntimarginaalia, jonka jälleenmyyjä saisi ostaessaan tai myydessään tuotteita vertailukelpoisissa olosuhteissa kolmansille osapuolille. Toisena vertailukohteena voi olla jälleenmyyntimarginaali, joka saataisiin itsenäisten yritysten välisestä kaupasta. Kuitenkin on otettava huomioon, jos

¹¹⁶ Mehtonen 2005, 116–117; OECD 2010, 65–70.

¹¹⁷ KPMG 2012, 78.

¹¹⁸ OECD 2010, 66–67.

¹¹⁹ OECD 2010, 65–70.

¹²⁰ Raunio 2005, 6.

jälleenmyyntimarginaalia vertaillaan ulkopuolisten tekemien transaktioiden marginaaliin, tulee olosuhteiden olla sellaiset, etteivät ne vaikuta jälleenmyyntimarginaaliin avoimilla markkinoilla tai jos eroja löytyy, tulee ne voida eliminoida oikaisulla.¹²¹

Määriteltäessä bruttomarginaalin suuruutta ei tuotteen ominaisuuksilla ole niin suurta osuutta kuin muita menetelmiä käytettäessä. Tämä johtuu siitä, että määrittelyn kohteena on pelkkä marginaali, jolloin se pitää sisällään jälleenmyyjälle kohdistuneet kustannukset, riskin ja voitto-osuuden. Menetelmän etuna voidaankin pitää sitä, että pienten tuotekohtaisten erojen voidaan olettaa vaikuttavan huomattavasti vähemmän bruttomarginaaliin kuin hintaan.¹²² Menetelmä soveltuu parhaiten tilanteisiin, joissa jälleenmyyjänä toimiva, samaan konserniin kuuluva yhtiö, ei tuota lisäarvoa tuotteelle ennen kuin se myydään konsernin ulkopuolelle.¹²³

Toimintojen vertailukelpoisuus on kriittinen tekijä jälleenmyyntihintamenetelmän efektiivisessä soveltamisessa. Tässä menetelmässä vertailukohteet ovat konstitutiivisia. Suoritettujen toimintojen, otetun riskin ja aineettoman omaisuuden tulee olla samankaltaisia kuin etuyhteyskumppaneilla. Mahdollisia oikaisuja voidaan kuitenkin tehdä vertailukelpoisuuden saavuttamiseksi muun muassa suoritettujen toimintojen intensiteettiin, transaktion taloudellisiin olosuhteisiin, kauppaehtoihin tai kirjanpitokäytäntöihin liittyen.¹²⁴ Myös aikatekijä on kriittinen jälleenmyyntihintamarginaaliin liittyvä tekijä. Mitä enemmän aikaa alkuperäisestä liiketapahtumasta on jälleenmyyntiin, sitä todennäköisemmin myös muita tekijöitä, kuten markkinoiden, valuuttakurssien tai kustannusten muutos tulee ottaa huomioon.¹²⁵

¹²¹ KPMG 2012, 74–76.

¹²² OECD 2010, 10.

¹²³ KPMG 2012, 79.

¹²⁴ Miesel, Higinbotham & Chun 2003, 9.

¹²⁵ Mehtonen 2005, 119–120.

3.1.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittolisämenetelmä (Cost Plus Method) tulee valita viimeisimpänä perinteisistä liiketoimimenetelmistä. Tässä menetelmässä siirtohinnan perusteena ovat kustannukset, jotka syntyvät valmistajalle etupiiritoimesta tuotetta siirrettäessä etupiiriin kuuluvalla ostajalle. Siirtohintaa saadaan kun näihin kustannuksiin lisätään sopiva voittolisä. Kustannusvoittolisän määrittely tulee tehdä riippumattoman yrityksen kustannusvoittolisää vertaamalla, jotta saadaan aikaan sopiva voitto verrattuna suoritettuihin toimintoihin ja markkinaolosuhteisiin. Hintaa, joka saadaan näin laskettua, voidaan pitää originaalin etupiiritoimen markkinaehtoisena hintana.¹²⁶

Kustannusvoittolisämenetelmän voi helpoiten esittää seuraavan kaavan avulla:

$$\text{Siirtohintaa} = \text{kustannukset} + \text{sopiva kustannusvoittolisä} \pm \text{oikaisut.}^{127}$$

Kustannusvoittolisämenetelmän ideana on oikean kustannuspohjan ja sopivan voittolisän määrittäminen. Kustannuspohjaan lasketaan tässä menetelmässä mukaan muuttuvien kustannusten lisäksi osa yrityksen kiinteistä kustannuksista.¹²⁸ Kustannusten määrä ja – tyyppiä koskevat erot on ensiarvoisen tärkeää ottaa huomioon oikean kustannuspohjan selvittämiseksi. Kustannuksiin vaikuttavat tällöin myös osapuolten suorittamat toiminnot ja tätä kautta osapuolten ottama riski. Tämän vuoksi kustannusvoittolisämenetelmä soveltuukin erityisesti puolivalmisteiden, pitkäaikaisten toimitussopimusten sekä konsernin sisäisten palveluiden siirtohinnoitteluun.¹²⁹

Voittolisän arvioinnissa lähtökohtana pidetään katetta, joka saataisiin samanlaisissa olosuhteissa käytäessä kauppaa riippumattoman osapuolen kanssa. Jos yrityksellä ei ole tällaisia transaktioita, voidaan voittolisän tasoa verrata ulkopuolisten yritysten vastaavissa kaupoissa saamiin voittolisiin. Voittolisän suuruus voi vaihdella laajasti riippuen tuotteesta. Erityisesti erityisluonteisen tuotteen voittokatteet voivat olla suuria, jos tuotteelle ei ole kilpailijoita.¹³⁰

¹²⁶ Mehtonen 2005, 120–121.

¹²⁷ Anthony 1995, 777.

¹²⁸ Helminen 2005, 164.

¹²⁹ KPMG 2012, 80–81.

¹³⁰ Helminen 2005, 164.

Kustannusvoittolisämenetelmään liittyy myös useita ongelmakohtia. Suurimpana hankaluutena voidaan pitää oikean kustannuspohjan määrittämistä, mikä vaikuttaa tapahtumien väliseen vertailtavuuteen. Menetelmää sovellettaessa tulee huomiota kiinnittää erityisesti siihen, että vertailukelpoista voittolisää sovelletaan vertailukelpoiseen kustannuspohjaan. Kansainvälisten OECD:n siirtohintaohjeiden ¹³¹ mukaan kustannukset voidaan jakaa kolmeen eri luokkaan: tuotteen tai palvelun tuottamisesta koituviin kustannuksiin, välillisiin tuotantokustannuksiin sekä yrityksen liikekustannuksiin, kuten yleis-, hallinto-, ja valvontakustannuksiin. Kustannusten erilaisuus nousee esiin erityisesti brutto- ja nettomarginaalilaskentojen erilaisena kustannuspohjana. Jotkut yritykset ovat ratkaisseet asian ottamalla kustannuspohjaan mukaan liikekustannuksia, jolloin kustannusvoittolisämenetelmä muistuttaa enemmän nettomarginaalimenetelmää kuin bruttomarginaalin määrittämistä. Kustannusvoittolisämenetelmän ideana on kuitenkin käyttää bruttomarginaaleja, jolloin kustannuksiin lasketaan vain välilliset ja välittömät kustannukset. ¹³²

Kustannusten tyyppiin ja määrään liittyvien erojen lisäksi on analysoitava, mistä erot johtuvat. Tämän jälkeen menetelmässä on analysoitava, onko eroja oikaistava ja jos on, niin miltä osin. Relevanttien kustannusten määrittämistä vaikeuttavat myös erilaiset kirjanpitotavat, jotka voivat vaihdella huomattavastikin eri yritysten välillä. Jos vertailtavia transaktioita toteutetaan erilaisilla kirjanpitotavoilla, on tietoja oikaistava kustannuslajien yhdenmukaistamiseksi. Oman haasteensa kustannusten kohdistukseen luovat tietyn tyyppiset kustannukset, kuten esimerkiksi materiaali- ja työkustannukset, jotka voivat vaihdella ajan kuluessa. Tällöin kustannuksista voidaan laskea keskiarvo kyseiseltä ajalta vertailun helpottamiseksi. ¹³³

Menetelmien vertailtavuuden kannalta kustannuksen lisäksi ovat ratkaisevia esimerkiksi yritysten toimintojen samankaltaisuus, kannettavat riskit ja sopimusehdot. Markkinahintavertailumenetelmään verrattuna tuotekohtaiset ominaisuudet eivät vaikuta menetelmään yhtä vahvasti. Jos suuria eroja kuitenkin ilmenee, voi se olla merkki toimintojen erilaisuudesta. Myös kustannusrakenteen eroavaisuudet, yrityksen

¹³¹ OECD 2010, 72.

¹³² Mehtonen 2005, 121–124.

¹³³ Mehtonen 2005, 121–124.

liiketoimintakokemus sekä johdon tehokkuus voivat vaikuttaa voittolisään ja tällä tavoin tapahtumien väliseen vertailtavuuteen.¹³⁴

Kustannusvoittolisämenetelmää sovellettaessa sisäiset verrokin¹³⁵ ovat usein luotettavampia kuin ulkoiset verrokit, sillä sisäisten verrokkien osalta tuotannon kustannusrakenteesta on helpompi saada varmempaa tietoa. Käytännössä sisäisten verrokkien puuttuessa joudutaan usein käyttämään julkisia tietolähteitä tiedonetsinnässä. Tuloslaskelman rakenteesta johtuen yrityksen tuotannon suorista ja epäsuorista kuluista on tällöin vaikea saada tietoa. Tästä johtuen perinteistä kustannusvoittolisämenetelmää voidaan harvoin soveltaa käytännössä, ja usein sen sijasta sovelletaankin liiketoiminettomarginaalimenetelmiin kuuluvaa kustannusvoittolisää, jonka laskemiseen riittää tieto liikevoittotasosta.¹³⁶

3.1.2 Liiketoimivoittomenetelmät

3.1.2.1 Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmässä (Profit Split Method) määritellään voitto, joka syntyy samaan etupiiriin kuuluvien yritysten yhdessä harjoittamasta liiketoiminnasta. Syntynyt voitto jaetaan etupiiriyrityksille liiketaloudellisesti hyväksyttävillä perusteilla, samoin kuin toisistaan riippumattomat osapuolet jakaisivat vastaavasta toiminnasta syntyneen voiton. Voiton jakamiseksi tulee suorittaa toimintojen arviointi, jossa otetaan huomioon liiketoiminnan kunkin osapuolen kyseisessä toiminnossa käyttämä omaisuus sekä riskin ja toimintojen jakautuminen osapuolten kesken.¹³⁷

Menetelmää voidaan käyttää erityisesti silloin, kun transaktioita on vaikea erottaa toisistaan vaan ne liittyvät toisiinsa läheisesti. Käytännössä se tarkoittaa esimerkiksi transaktioita, joissa toisistaan riippumattomat osapuolet käyttävät joint venture-

¹³⁴ KPMG 2012, 80–82.

¹³⁵ Vertauskohde yrityksen sisällä.

¹³⁶ KPMG 2012, 81.

¹³⁷ OECD 2010, 93–94

liiketoimintamallia.¹³⁸ Voitonjakamismenetelmää sovellettaessa tulee ensin määrittää kokonaisvoitto, jonka konserniyhtiöt saavat tarkasteltavasta liiketapahtumasta. Tämän edellytyksenä on, että tarkasteltavan transaktion voitto erotellaan muista tapahtumista konserniyhtiöiden kirjanpidossa. Menetelmän käyttö edellyttää usein, että liiketoimen suorittavat etupiiriytykset määrittelevät jo etukäteen yhteiset laskentaperiaatteet jaettavalle voitolle.¹³⁹ Voitonjakamismenetelmä perustuu tällöin enemmänkin oletettuihin kuin todellisiin voittoihin¹⁴⁰.

Voitonjakamismenetelmällä on joitakin vahvuuksia ja heikkouksia. Menetelmän keskeisimpänä vahvuutena voidaan pitää sen soveltuvuutta sellaisten konsernin sisäisten liiketapahtumien tarkasteluun, joissa molemmat osapuolet suorittavat vaativia toimintoja, kantavat merkittävää riskiä ja käyttävät arvokkaita omaisuuksia. Muissa menetelmissä määritellään lähtökohtaisesti yksinkertaisempi, vähempiarvoisia toimintoja suorittava tai vähempiriskisempi osapuoli, joten ne eivät sovellu tilanteen vaatimuksiin samalla tavoin.¹⁴¹ Menetelmä ei myöskään ole suoraan riippuvainen vertailutransaktioista ja näin ollen sitä voidaan käyttää tilanteissa, joissa ulkopuolisia vertailutietoja ei ole saatavilla. Menetelmä on myös joustava, sillä se ottaa etupiiritoimien spesifit tiedot ja olosuhteet huomioon ollen silti markkinaehtoperiaatteen mukainen. Menetelmässä oletetaan, että ulkopuoliset itsenäiset yritykset olisivat toimineet samalla tavoin, jos olosuhteet olisivat samankaltaiset.¹⁴²

Voitonjakamismenetelmän heikkoutena pidetään sen soveltamisen vaikeutta ja työläyttä. Esimerkiksi tarpeellisten taloudellisten tietojen saaminen kaikkien tarkasteltavan liiketapahtuman osapuolilta voi olla vaikeaa.¹⁴³ Myös osapuolten suorittamien toimintojen, kantamien riskien ja käyttämien omaisuuksien suhteellisen merkityksen määrittäminen on työlästä kokonaisuuden kannalta. Menetelmää sovellettaessa ulkoinen markkinatieto on heikommin yhdistettävissä etupiiritoimiin kuin muissa markkinaehtoperiaatteen mukaisissa menetelmissä. Koska menetelmässä käytetään

¹³⁸ Raunio 2005, 8. Joint venture tarkoittaa kahden tai useamman yrityksen muodostamaa yhteisyritystä, joko omistuksen jakoon tai sopimuspohjaiseen yhteistyöoperaatioon, kuten valmistuksen jakamiseen, tuotteiden ja osien vaihtoon tai kehittämiseen, yhteismarkkinointiin tai huoltoyhteistyöhön, perustuen.

¹³⁹ OECD 2010, 94–95 myös mm. KPMG 2012, 91.

¹⁴⁰ Raunio 2005, 8.

¹⁴¹ KPMG 2012, 90.

¹⁴² OECD 2010, 93–94.

¹⁴³ KPMG 2012, 91.

käyttökattetta, voi vaikeuksia tuottaa erityisesti sopivien liikekustannusten määrittäminen ja näiden kohdistaminen tarkasteltavana olevan toiminnon ja yritysten muiden toimintojen suhteen.¹⁴⁴

3.1.2.2 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä (Transactional net margin method) pyrkii määrittämään yrityksen liikevoiton liiketoiminnoittain ja vertaamaan sitä toisistaan riippumattomien yritysten vastaavista liiketoimista saamaan liikevoittoon. Liikevoittoa verrataan kuhunkin tapaukseen sopivimpaan perusteeseen kuten kustannuksiin, myyntiin tai taseen loppusummaan. Menetelmä muistuttaa tältä osin jälleenmyyntihintamenetelmän tai kustannusvoittolisämenetelmän soveltamista. Tunnuslukua tarkkaillessa tulisikin mieluiten valita yrityksen vastaava tunnusluku konsernin ulkopuolelle tapahtuvan myynnin yhteydessä eli käyttää sisäistä verrokkia. Jos tällaisia vertailukelpoisia tapahtumia ei ole, voidaan tunnuslukua verrata myös itsenäisten verrokkiyritysten vastaavaan lukuun. Tällöin on tärkeää kuitenkin varmistaa, että vertailussa käytettävä itsenäinen yritys tai yritykset todella ovat toiminnoiltaan ja riskeiltään vertailukelpoisia.¹⁴⁵

Vertailukelpoisuus arvioidaan toimintoanalyysin avulla¹⁴⁶. Menetelmässä tulee myös ottaa huomioon useamman vuoden tiedot vertailutietojen osalta siinä määrin kun niiden nettomarginaaleja vertaillaan, jotta tuotteiden elinkaarien ja lyhyen tähtäimen taloudellisten olosuhteiden vaikutus tulee huomioiduksi¹⁴⁷. Liiketoiminettomarginaalimenetelmä soveltuu parhaiten tilanteisiin, joissa konsernin sisäisen liiketapahtuman toinen osapuoli tuottaa tavaroita tai palveluita rutiininomaisesti toiselle osapuolelle, joka taas vastaa vaativammista toiminnoista, kantaa suurimmat riskit ja käyttää liiketapahtumassa arvokkaita aineettomia oikeuksia¹⁴⁸.

¹⁴⁴ OECD, 2010, 95.

¹⁴⁵ OECD 2010, 77–78.

¹⁴⁶ Mehtonen 2005, 128.

¹⁴⁷ OECD 2010, 78.

¹⁴⁸ KPMG 2012, 83.

Menetelmän etuna on, että käytettäessä ulkoisia kannattavuuden mittareita, kuten omaisuuden tuottoa tai liikevoittoa, eivät toiminnalliset erilaisuudet vaikuta niihin samoin kuin hintaan, jota käytetään vertailtaessa markkinahintavertailumenetelmässä, tai marginaaleihin kuten jälleenmyyntihintamenetelmässä ja kustannuslisämenetelmässä. Toinen merkittävä menetelmän etu on, että siinä analysoidaan vaan konsernin sisäisen liiketapahtuman toisen osapuolen tunnuslukuja. Tällöin lopputulokseen ei vaikuta, vaikka toisen osapuolen taloudellisia tietoja ei olisi ollenkaan saatavissa, tai jos ne olisivat kyseisen osapuolen liiketoiminnan monimutkaisuudesta johtuen vaikeasti tulkittavissa. Merkittävin menetelmän etu kuitenkin on, että liikevoittotason tietoja on yleensä melko helposti saatavilla, kun vertailukohteina käytetään tietopankeista etsittyjen vertailukelpoisten yritysten tunnuslukuja.¹⁴⁹

Menetelmään liittyy myös joitakin heikkouksia. Yrityksen liikevoittotasoon saattavat vaikuttaa sellaiset tekijät, jotka eivät vaikuttaisi riippumattomien yritysten väliseen hinnoitteluun. Tämä saattaa vaikeuttaa markkinaehtoisien liikevoittotason määrittelyä.¹⁵⁰ Tällainen tilanne voi tulla esimerkiksi esiin korkeamman kustannustason maassa toimivalla yrityksellä, joka tuottaa palveluita ja kilpailee alemman kustannustason maassa toimivien yritysten kanssa. Jos sillä on todennäköisesti kilpailijoitaan alhaisempi liiketulos, voi sen liiketoiminta kärsiä, jos se joutuu vierittämään korkeampia kustannuksia asiakkailleen korkeampina hintoina.¹⁵¹ Etupiiriyrityksen ja riippumattomien yritysten välisten voittojen vertailua hankaloittaa lisäksi esimerkiksi voittoihin mahdollisesti sisältyvät aineettoman varallisuuden hyödyntämisestä saadut tulot, kun taas vertailtavaan transaktioon puolestaan ei. Oman haasteensa tuo myös erityyppisten aineettomien varallisuuserien ja tulojen keskinäinen suhteellinen ansaintakyky. Menetelmän käyttöä hankaloittaa luonnollisesti myös, jos menetelmän hyväksyttävän soveltamisen edellyttämiä, riittävän tarkkoja tietoja riippumattomien liiketoimien voitoista ei ole saatavissa.¹⁵²

¹⁴⁹ OECD 2010, 78.

¹⁵⁰ OECD 2010, 78.

¹⁵¹ KPMG 2012, 86.

¹⁵² Mehtonen 2005, 130.

3.2 Siirtohinnoittelumenetelmän valinta

Kuten tämän tutkimuksen alussa huomattiin, aiempaa tutkimusta siirtohinnoittelusta on jo pitkältä ajanjaksolta. Siirtohinnoittelumenetelmän valintaa prosessina ja siihen liittyviä tekijöitä on tutkittu jo useamman vuosikymmenen ajan. Kuitenkaan mitään selviä menettelytapoja tai siirtohinnoittelun ja erilaisten muuttujien välisiä säännönmukaisuuksia tai malleja ei ole onnistuttu selvittämään, johon OECD:nkin antamat useat vaihtoehdot siirtohinnoittelumenetelmäksi viittaavat.¹⁵³ Täten ei ole pystytty osoittamaan mitään spesifiä järjestelmää, joka olisi optimaalinen kaikille yrityksille olosuhteista riippumatta tai edes yhdelle yritykselle kaikissa olosuhteissa. Syynä tälle on muun muassa konsernien erilaisuus ja kansainvälisen toimikentän monimuotoisuus.¹⁵⁴

3.2.1 Menetelmän valintaan vaikuttavat tekijät

Siirtohinnoittelumenetelmän valintaan vaikuttaa konsernin sisäisissä liiketapahtumissa osapuolina olevien yhtiöiden liiketoiminta ja yhtiöiden liiketapahtumiin liittyvät toiminnot ja riskit. Ennen menetelmän valintaa tulee selvittää tarkasti nämä seikat, sillä muutoin on suuri riski, että yritys valitsee liiketapahtumiinsa, toimintoihinsa ja riskinkantoonsa nähden sopimattoman menetelmän. Menetelmän valinnan lähtökohtana on yrityksen oma arviointi siitä, mikä menetelmä soveltuu parhaiten sen tarpeisiin.¹⁵⁵

Siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa on kyse siitä, että löydetään yrityksen vaatimukset täyttävä menetelmä kunkin konsernin sisäisen liiketapahtuman markkinaehtoisuuden arviointiin. Menetelmää valittaessa on kiinnitettävä huomiota liiketapahtuman kannalta kunkin menetelmän vahvuuksiin ja heikkouksiin, sekä arvioitava, kuinka luotettavaa tietoa on saatavissa kunkin menetelmän soveltamiseksi. Lisäksi on harkittava, kuinka vertailukelpoisia sovellettaviksi valitut riippumattomien osapuolten väliset liiketapahtumat todellisuudessa ovat. Mahdollista vertailukelpoisuutta parantavat oikaisut tulee myös ottaa huomioon. Mikään yksittäinen menetelmä ei sovellu

¹⁵³ Elliot & Emmanuel 2000, 216–217.

¹⁵⁴ Arpan 1972, 18.

¹⁵⁵ Mehtonen 2005, 331.

kaikissa tilanteissa, joten yrityksellä ei ole velvollisuutta osoittaa, ettei jokin tietty menetelmä toimi sen liiketapahtumien arvioinnissa.¹⁵⁶

Laskentatoimen ja dokumentoinnin näkökulmista siirtohinnoittelulle voidaan valita kaksi eri perustetta: hintavertailu tai sisäisen laskentajärjestelmän tuottamat kustannus- ja katetiedot. Konsernin sisäiseen hinnoitteluun vaikuttaa usein myös myydäänkö liiketapahtuman kohde edelleen konsernin ulkopuolisille tahoille. Jos tuote tai palvelu myydään konsernin ulkopuolelle, tulee markkinaehtoinen hintanoteeraus selkeästi näkyville, jolloin kokonaan erilaisen hinnoittelupolitiikan käyttö konsernin sisäisessä kaupassa ei ole kovinkaan perusteltua.¹⁵⁷

Menetelmän valinnassa verohallinto edellyttää yrityksen valitsevan menetelmän, joka on lähimpänä niitä olosuhteita, joissa taloudellisesti vertailukelpoisilla markkinoilla hinnat toisistaan riippumattomien yritysten välillä muodostuvat. Epäselvissä tapauksissa verohallinto käyttää menetelmää, jonka käyttöön saadaan mahdollisimman luotettavaa tietoa asianomaisen ja riippumattomien yritysten välisistä liiketoimista.¹⁵⁸

Vuonna 2010 uudistettujen OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan perinteisiä liiketoimimenetelmiä voidaan edelleen pitää suositeltavimpina, sillä ne ovat suurin keino markkinaehtoperiaatteen mukaisten siirtohintojen määrittämiseksi. Lisäksi, jos markkinahintavertailumenetelmää ja jotakin muuta menetelmää voitaisiin soveltaa yhtä luotettavasti, suositellaan markkinahintavertailuhintamenetelmää käytettäväksi. Mikäli markkinahintavertailumenetelmää ei voida soveltaa riittävän luotettavien sisäisten tai ulkoisien verrokkien puuttuessa, on hyväksyttävää käyttää muita menetelmiä.¹⁵⁹

OECD:n ohjeiden¹⁶⁰ mukaan sisäiset verrokkit saattavat olla parempia kuin ulkoiset verrokkit, sillä niistä on usein paremmin tietoa saatavilla ja testattavien transaktioiden kirjanpitotavat ovat samanlaiset. Sekä sisäisissä ja ulkoisissa verrokeissa on käytettävä samoja OECD:n ohjeistuksessa määritellyjä kriteereitä:

¹⁵⁶ OECD 2010, 59.

¹⁵⁷ Mehtonen 2005, 137.

¹⁵⁸ Mehtonen 2005, 137–138.

¹⁵⁹ OECD 2010, 59–60.

¹⁶⁰ OECD 2010, 107–115.

- tuotteen tai palvelun ominaisuudet
- liikepuolen osapuolten toiminnot, niihin liittyvät riskit sekä liiketoimissa tarvittava omaisuus
- liiketoimen sopimusehdot
- liiketoimen osapuolten taloudelliset olosuhteet
- osapuolten liiketoimintastrategiat.¹⁶¹

Käytännössä on harvoin tilannetta, jossa yksi ainoa menetelmä soveltuu yrityksen hinnoittelumenetelmäksi. Usein joudutaan käyttämään useampaa menetelmää samanaikaisesti. Mahdollisesti standardimenetelmiä myös konkretisoidaan, sekoitetaan keskenään tai täydennetään, jotta markkinaolosuhteet voitaisiin ottaa huomioon.¹⁶² Tärkeintä on lopulta siirtohintojen markkinaehtoisuus, eikä menetelmä, jolla se osoitetaan. Käytännössä yhtenäinen siirtohinnoittelu selkeyttää tai yhtenäistää konsernin sisäistä siirtohinnoittelua ja sitä kautta myös työtä.¹⁶³ Joissakin tapauksissa myös maakohtaiset lainsäädännölliset erot määrittelevät siirtohinnoittelua tai edellyttävät tarkemmin jonkun menetelmän käyttöä, mutta tässä tutkimuksessa ei niinkään perehdytä eri maiden lainsäädäntöön kohdeyrityksen ollessa suomalainen.

3.2.2 Menetelmän valinta prosessina

Siirtohinnoittelumenetelmän valintaprosessi perustuu markkinaehtoperiaatteeseen ja näin ollen erilaisiin analyysihin, joilla markkinaehtoisuus todennetaan ja tilanteeseen sopivin menetelmä yritetään selvittää. Aluksi on määriteltävä tapahtumat, joita siirtohinnoittelu koskee. Tämän jälkeen siirrytään toimintoanalyysiin, jonka avulla määritellään sopivin siirtohinnoittelumenetelmä. Toimintoanalyysia käsiteltiin tämän tutkimuksen luvussa 2.3, joten ei ole tarkoituksenmukaista käydä sitä uudelleen läpi. Toimintoanalyysin avulla selvitetään vertailukelpoiset transaktiot ja yritykset mikä auttaa siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa.¹⁶⁴

¹⁶¹ OECD 2010, 43–51.

¹⁶² Mehtonen 2005, 138.

¹⁶³ KPMG 2012, 75.

¹⁶⁴ Mehtonen 2005, 99–103.

Ennen taloudellisen analyysin suorittamista, valitaan hinnoittelumenetelmä. Valinta perustuu toimintoanalyysissä saatuihin tietoihin sekä yrityskohtaisiin tekijöihin. Valintaa tehtäessä tulee myös ottaa huomioon yrityksen siirtohinnoittelulle asettamat tavoitteet ja pohtia aiemmin yrityksen käytössä olevien menetelmien sopivuutta tulevaisuudessa. Kun eri menetelmien etuja ja haittoja on tutkittu yrityksen ja lainsäädännön näkökulmasta ja menetelmästä päästään yksimielisyyteen, tehdään taloudellinen analyysi. Tämä käsittää vertailukohteiden valinnan ja siirtohintojen tason tarkastelun suhteessa vertailukohteisiin. Vertailutiedot saadaan vertailukohteen tilinpäätöstiedoista laskettujen tunnuslukujen avulla. Tarkoituksena ei ole, että vertailuluvut olisivat kohde- ja ulkopuolisen yrityksen välillä täysin samat, vaan riittää, että ne asettuvat sopivalle vaihteluvälille. Tätä voidaan jo pitää osoituksena siirtohintojen markkinaehtoisuudesta.¹⁶⁵

Käytännössä uuden siirtohinnoittelumenetelmän käyttöönotto on pitkä ja työläs prosessi. Yrityksen tulee määrittää siirtohinnoittelumenetelmän valintaan sekä myöhemmin sen valitun menetelmän mukaisen toteuttamiseen osallistuvat henkilöt. Yleensä mukana on muun muassa talous- ja lakipuolen henkilöstöä. Lisäksi dokumentaation laatimiselle tulee varata riittävästi aikaa ja resursseja. Suomen siirtohintalainsäädännön mukaan verovelvollisella on 60 päivää toimittaa siirtohintadokumentaatio verottajan sitä pyytäessä. Dokumentointia varten on luonnollisesti kerättävä riittävä määrä tarpeellista tietoa: muun muassa konsernin sisäisiä sopimuksia, liiketoimintayksiköiden laatimia talouden seurantaraportteja ja tilinpäätöstietoja.¹⁶⁶ Kun analyysit on suoritettu ja siirtohintamenetelmä valittu, yhdistellään näistä tarvittava siirtohinnoitteludokumentaatio. Kun dokumentaatio on saatu valmiiksi, tulee sitä ylläpitää ja päivittää sopivin väliajoin. Menetelmän oikeellisuutta on hyvä myös arvioida säännöllisin väliajoin tai vähintään olosuhteiden muuttuessa.¹⁶⁷ Dokumentaatiovaatimuksia käsitellään tarkemmin seuraavassa luvussa.

¹⁶⁵ Mehtonen 2005, 335.

¹⁶⁶ KPMG 2012, 106–107.

¹⁶⁷ Nordlund 2004, 5.

3.3 Siirtohinnoittelun dokumentointi

3.3.1 Perusperiaatteet

Siirtohintadokumentaatio ei ole itseisarvo itsessään, vaan sen on tarkoitus osoittaa, että konsernin sisäisessä kaupassa noudatetaan markkinaehtoperiaatetta. Dokumentointi voidaan pitää ennemminkin tiedon antamisena ja asiakirjatodisteluna, jota tarvitaan verotarkastuksen sattuessa.¹⁶⁸ Siirtohinnoitteludokumentaation laatiminen on helpoin tapa lainsäätäjien kannalta osoittaa konsernin tehneen kaikkensa markkinaehtoisesti siirtohinnoittelun noudattamiseksi. Veroviranomaiset haluavat mahdollisesti myös selvityksen siirtohinnoista ja niiden määräytymisperusteista tutkiessaan erien vähennyskelpoisuutta hinnoittelussa.¹⁶⁹ Dokumentaatiovaatimukset ovat tiukentuneet samalla, kun viranomaiset ovat alkaneet osoittaa yhä suurempaa kiinnostusta siirtohinnoittelua kohtaan. Suurimmassa osassa maita viranomaiset vaativat siirtohinnoitteludokumentaation laatimista, vaikka tarkoin määritellyjä ohjeita dokumentaatiolle ei ole. Dokumentaatiovaatimuksella yritetään estää aggressiivinen lainvastainen verosuunnittelu sekä vastakohtaisesti verotettavan tulon siirtäminen epähuomiossa toiseen maahan, siitä maasta, jossa tuloa pitäisi todellisuudessa verottaa.¹⁷⁰

Tilintarkastusyhtiö Ernst & Young on tehnyt vuodesta 1995 saakka kolmenvuoden välein jo aiemminkin mainitun selvityksen siirtohinnoittelun trendeistä. Uusimpaan vuonna 2013 tehtyyn selvitykseen osallistui yhteensä 878 yritystä, joista 637 oli emoyhtiöitä ja 241 tytäryhtiöitä. Uusimman selvityksen mukaan¹⁷¹ dokumentaatiovaatimukset ovat kasvaneet huomattavasti siitä saakka kun selvitystä on alettu tehdä. Dokumentaatiovaatimusten on voitu nähdä kulkevan neljässä aallossa. Vuodesta 1990 lähtien dokumentaatiota on vaadittu Australiassa ja Yhdysvalloissa, 90-luvun loppupuolella sitä alettiin vaatia myös Kanadassa ja useimmissa Länsi-Euroopan maissa. 2000-luvulla vaatimukset levisivät Latinalaiseen Amerikkaan, Intiaan ja Kaakkois-Aasiaan. Viimeisessä eli neljännessä aallossa 2010-luvulla

¹⁶⁸ Mehtonen 2005, 330.

¹⁶⁹ Heikkinen 1999, 430.

¹⁷⁰ Sandelin 2002.

¹⁷¹ Ernst & Young, 2013.

siirtohinnoitteludokumentaatiovaatimukset ovat levinneet myös Afrikan maihin kuten Egyptin, Ghanan, Kenian, Nigerian ja Ugandan lainsäädäntöön. Samasta selvityksestä käy myös ilmi, että jopa 70 prosentilla tutkimukseen osallistuneista on täysin valmis siirtohinnoitteludokumentaatio verotarkastuksen varalle. Vain 4 prosenttia vastanneista ilmoitti, että on jättänyt siirtohinnoitteludokumentaation valmistelun siihen, kun verotarkastus tulee ajankohtaiseksi. Suurin osa veronmaksajista koki olevansa tyytyväisiä dokumentointiprosessiin ja suurin syy epätyytyväisyyteen oli prosessin keston pituus. Toisaalta kuitenkin jopa 47 prosenttia yrityksistä raportoi kokeneensa tuplaverotuksen siirtohinnoittelutarkastuksen yhteydessä.¹⁷²

Todistustaakka markkinaehtoisuudesta voi olla joko veroviranomaisella tai verovelvollisella riippuen maasta. Riippumatta todistustaakan kantajasta, dokumentaatio on kuitenkin hyvä olla valmiiksi olemassa.¹⁷³ Valmiin riittävän ja relevantin dokumentaation etuna on, että se vähentää veroriskiä ja että ulkoisen informaation tuottamisen prosesseista ja niihin liittyvästä toiminnasta tulee entistä järjestelmällisempi ja kustannustehokkaampi, kun päällekkäiset toiminnot vähenevät. Osaavasti hoidettua, yhdenmukaista dokumentaatiota voidaan jopa pitää huomattavana kilpailutekijänä. Vaikka dokumentaation teko ja ylläpito voi olla yritykselle työläs ja kalliskin prosessi, ovat dokumentoinnin laiminlyönnistä aiheutuneet kustannukset silti yleensä monikymmenkertaiset dokumentointikustannuksiin verrattuna.¹⁷⁴

Veroviranomaisten kannalta asianmukainen dokumentaatio vahvistaa yritystoiminnan läpinäkyvyyttä ja helpottaa ratkaisujen ennakoitavuutta ja yhdenmukaisuutta. Verovelvollisen oikeusturva on myös vahvempi ja jälkiverotusoikeus kapeampi yrityksissä, joissa on siirtohintadokumentaatio.¹⁷⁵

¹⁷² Ernst & Young 2013.

¹⁷³ Helminen 2000, 166.

¹⁷⁴ Mehtonen 2005, 332–333.

¹⁷⁵ Mehtonen 2005, 333.

3.3.2 Dokumentaation sisältö

Koska konsernin sisäisessä liiketoiminnassa on mukana aina vähintään kaksi konserniyhtiötä, on siirtohintadokumentaatio järkevintä laatia keskitetysti. Tällöin yhdelle konserniyritykselle laadittua dokumentaatiota voidaan käyttää hyödyksi muiden konserniyhtiöiden dokumentaatiota laadittaessa, mikä säästää suuresti työtä. Tämä toimii ainakin valtioissa, joista dokumentointivaatimukset perustuvat OECD:n dokumentointivaatimuksiin. Dokumentaation sisältövaatimukset voivat erota hiukan, mutta keskeiset säännökset, kuten konsernin kuvaus, tulee olla joka maan dokumentaatioissa. Kun dokumentaatio laaditaan koko konsernille, on mahdollista saavuttaa synergiaetu keskittämällä laadinta emoyhtiölle tai esimerkiksi kunkin liiketoimintasegmentin emoyhtiölle. EU:n siirtohinnoittelufoorumin ohjeistus suosittelee dokumentaation jakoa konsernissa koko konsernia koskevaan informaatioon (master file) ja tytäryhtiöitä koskevaan informaatioon (local file). Tällöin koko konsernin liiketoiminta on kuvattu master filessä ja paikallista toimintaa koskeva dokumentaatio keskittyy aina kyseisen paikan informaatioon. Kun kaikki paikalliset dokumentaatiot ovat samalla pohjalla tehtyjä, on niitä helpompi myös hallinnoida ja päivittää.¹⁷⁶

Liitteessä 1 on esimerkki siirtohinnoitteludokumentoinnin mahdollisesta sisällysluettelosta paikallisella tasolla. Se on jakautunut viiteen lukuun: liiketoiminta-analyysi, markkinakuvaus, toiminto- ja riskianalyysi, siirtohintamenetelmän valinta ja vertailuanalyysi. Liiketoiminta-analyysi kappaleen tehtävänä on kuvata liiketoiminta ja etuyhteyssuhteet. Liiketoiminta-analyysissa on tarkoitus kuvata verovelvollisen liiketoimintaa yleisellä tasolla, kuten yhtiön toimiala, toimipaikat, henkilöstömäärä, liiketoimiyksiköt ja markkina-alue. Lisäksi siinä tulee kuvata omistusrakenne, organisaatorakenne, aineettomien omaisuuserien omistus ja liiketoimintastrategia. Markkinakuvaus kappaleessa verovelvollisen on tarkoitus kuvata yhtiölle relevantit markkinat ja niiden kehityssuunnat tulevaisuudessa. Markkinoiden kuvausta voidaan pitää tärkeänä arvioitaessa konserniyhtiöiden välisissä liiketoimissa sovellettuja ehtoja.

177

¹⁷⁶ KPMG 2012, 108–109.

¹⁷⁷ KPMG 2012, 110–112.

Toiminto- ja riskianalyysi kappaletta voidaan pitää yhtenä tärkeimmistä siirtohinnoittelun dokumentoinnin osista, joka vie usein myös eniten aikaa. Toiminto- ja riskianalyysit ovat tärkein osa erityisesti siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa ja taloudellisen analyysin laadinnassa, sillä ilman toimintojen ja riskien sekä omaisuuserien jakautumisen selvitystä konserniyhtiöiden välillä, on transaktioiden markkinaehtoisuuden osoittamiseen parhaiten soveltuvaa siirtohinnoittelumenetelmää mahdoton osoittaa.¹⁷⁸ Tässä osiossa listataan ja luokitellaan liiketoimityypit, vastapuolet ja euromäärät, sekä niihin liittyvät riskit. Varsinkin uusimmissa OECD:n vuoden 2010 ohjeissa on korostettu erityisesti transaktioiden molempien osapuolten toiminto- ja riskianalyysia, eikä siis pelkästään emoyhtiön. Esimerkkeinä riskeistä voi muun muassa mainita tutkimukseen ja kehitykseen liittyvän teknologiariskin, strategisen riskin, takuuriskin, valuuttariskin ja markkinariskin.¹⁷⁹

Toiminto- ja riskianalyysin jälkeen valitaan siirtohinnoittelumenetelmä, jolla suoritetaan vielä vertaisanalyysi. Vertailuanalyysi sisältää vertailukohteen valinnan ja testattavan osapuolen yhtiön taloudellisten tunnuslukujen tason vertaamisen suhteessa vertailukohteen tunnuslukuihin. Valittavat tunnusluvut riippuvat valitusta siirtohinnoittelumenetelmästä. Tämän osion laatiminen tapahtuu aina viimeisenä, sillä vertailuanalyysia ei voida suorittaa, ennen kuin toimintojen ja riskien jakautuminen on selvitetty. Vertailuanalyysin tekoon käytetään usein ulkoisia tietokantoja, jotka ovat helppo, mutta kallis keino analyysin tekoon.¹⁸⁰

3.3.3 OECD:n dokumentointivaatimukset

OECD:n siirtohinnoitteluohjeen viidennessä luvussa on yleisiä ohjeita eri maiden verohallinnoille. Luvussa määritellään ohjeita ja sääntöjä, joita tulisi ottaa huomioon kehittäessä sääntöjä ja menettelytapoja verovelvollisilta vaadittavaan dokumentaatioon. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet korostavat verovelvollisen ja veroviranomaisen yhteistyötä siirtohinnoittelun asiakirjatodistelussa. Veroviranomaisen tulee hankkia tieto,

¹⁷⁸ OECD 2010, 59–60.

¹⁷⁹ KPMG 2012, 113, 117.

¹⁸⁰ KPMG 2012, 118–119.

jonka se voi omien yhteyksiensä avulla hankkia ja vastaavasti verovelvollisen tulee antaa olennainen informaatio käyttämistään periaatteista.¹⁸¹

Verovelvolliselta odotetaan, että se pystyy määrittämään, siirtohinnoittelunsa verotusta varten, määrittämisaikana kohtuudella saatavissa olevat tiedot siirtohinnoittelunsa perusteista. Kohtuudella tarkoitetaan sitä, että verovelvollisen tulisi pyrkiä määrittämään onko vertailukelpoisia tietoja riippumattomista liiketoimista saatavilla ja selvittää, ovatko aiempien vuosien siirtohinnoitteluohjeet muuttuneet, jos siirtohinnoittelua toteutetaan kuluvana vuonna samoilla ehdoilla. Verovelvollisen myös odotetaan valmistavan ja esittävän kirjallista materiaalia, josta markkinaehtoperiaatteen käyttö siirtohinnoittelussa voidaan todentaa. Verovelvolliselle ei saa kuitenkaan kertyä suhteettoman suuria kustannuksia ja rasitusta tällaisten asiakirjojen hankkimisesta ja ylläpidosta. Verovelvolliselta ei voida esimerkiksi odottaa vertailukelpoisia tietoja riippumattomista liiketoimista, jos verovelvollisella on syytä uskoa, ettei vertailutietoja ole tai että niiden löytämisestä koituvat kustannukset olisivat suhteettoman isot suhteessa siirtohinnoittelun perusteena oleviin hintoihin. Myöskään sellaisia asiakirjoja ei voida verovelvolliselta vaatia, mitkä eivät ole tosiasiassa verovelvollisen hallussa, valvonnassa tai kohtuudella saatavissa.¹⁸²

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa määritellään peruspiirteittäin, millaista dokumentaatiota yritysten tulisi valmistella ja ylläpitää, jotta siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus voitaisiin todentaa. Siirtohinnoitteluohjeet eivät kuitenkaan sisällä tarkkaa määritelmää siitä, mitä verovelvollisten siirtohinnoitteludokumentaation tulisi sisältää. Ohjeiden mukaan tietojen olennaisuus riippuu aina olosuhteista ja tapauksesta. Näin ollen veroviranomaisen tulee tapauskohtaisesti miettiä, mitkä seikat ovat kyseisessä tapauksessa tärkeitä ja olennaisia, eikä yleispäteviä ohjeita tietojen laadusta ja määrästä voida näin ollen OECD:n ohjeiden mukaan määrittää.¹⁸³

Ohjeissa luetellaan kuitenkin alla oleva listaus, jota voidaan pitää relevantteina ohjeina siirtohinnoitteludokumentaatiolle. Siirtohinnoitteludokumentaation tulisi pitää sisällään ainakin seuraavat kohdat:

¹⁸¹ Helminen 2000, 168.

¹⁸² OECD 2010, luku V – 5.

¹⁸³ OECD 2010, luku V – 5.

- a) tiedot yhtiön liiketoiminnasta
- b) organisaatorakenne
- c) omistajarakenne ja omistajuussidonnaisuudet
- d) operatiivisen liiketoiminnan myynnin ja tuloksen määrä muutamalta viime vuodelta
- e) kuvaus etupiiriliiketoiminnasta, ottaen huomioon osapuolten riskit ja käytetyn omaisuuden
- f) etupiiriyritysten kanssa tehtyjen liiketoimien määrä, kuten tavaroiden myynti ja palveluiden myynti
- g) infomaatio sisäpiiriliiketoimissa käytetyistä hinnoista, liiketoimistrategioista ja mahdollisista erikoisehdoista
- h) lyhyt kuvaus markkinoista, joilla yritys toimii, ja niiden erityisehdoista
- i) vertaisanalyysi (jos mahdollista, eikä aiheuta kohtuutonta vaivaa ja kustannuksia)
- j) selvitys hinnoittelumenetelmän valinnasta ja ehdoista, sekä perustelut menetelmän valinnalle
- k) konserniyritysten väliset sopimukset.¹⁸⁴

Lisäksi verovelvollisen tulee aina tapauskohtaisesti esittää myös muut olennaiset tiedot, jos ne vaikuttavat konsernin sisäiseen hinnoitteluun. On myös tärkeää muistaa, että käytetty menetelmä saattaa vaikuttaa siihen, mikä informaatio on relevanttia siirtohinnoittelun kannalta.¹⁸⁵

¹⁸⁴ OECD 2010, luku V – 5.

¹⁸⁵ OECD 2010, luku V – 5.

4 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄN RAKENNUKSEEN KOHDEYRITYKSELLE

Tutkielman empiirisen osan tutkimus on toteutettu toimeksiantona Bronto Skylift Oy Ab:lle (tästä lähtien Bronto Skylift). Empiirisen osion aineisto on kerätty tutkimalla mm. Bronto Skyliftin siirtohinnoittelua koskevaa aikaisempaa dokumentointia, eri yksiköiden tuloinformaatiota ja tilastoja, erilaisia markkina-analyyssejä ja tietoja myynti- ja siirtohinnoista sekä kilpailijoista. Lisäksi case – yritystä koskevaa aineistoa on kerätty useista keskusteluista Bronto Skyliftin siirtohinnoittelusta jatkossa vastaavien henkilöiden kanssa sekä muusta yritykseltä saadusta materiaalista. Lisäksi empiriaa laajennettiin Talousjohtajan, Head Controllerin ja Pääkirjanpitäjän yhteisellä haastattelulla ¹⁸⁶, joka nauhoitettiin ja litteroitiin. Tässä luvussa on tarkoitus määrittää siirtohinnoittelumenetelmä kohdeyritykselle ja laatia tarvittava siirtohintadokumentaatio edellä esitetty teorian edellytyksellä.

4.1 Kohdeyritys

4.1.1 Yrityksen toiminta ja tuotteet

Bronto Skylift on tällä hetkellä maailman johtava kuorma-autoalustaisten nostolavalaitteiden valmistaja. Bronto Skylift suunnittelee, valmistaa, myy ja huoltaa nostolavalaitteita. Lisäksi Bronto Skylift tarjoaa myös koulutusta laitteiden käyttöön. Nostolavalaitteita käytetään pelastustoiminnassa, palonsammutuksessa sekä erityyppisissä korkealla tehtävissä urakointi-, huolto- ja korjaustöissä. Erilaisia palo- ja pelastuslaitteita on seitsemän erilaista tuoteperhettä ja lisäksi tuotteisiin on saatavana useita erilaisia lisävarusteita. Tuotteet toimitetaan asiakkaille räätälöityinä asiakkaan toiveiden mukaisesti ja lopputuotteet voivat näin ollen vaihdella huomattavasti.

¹⁸⁶ Haastattelukysymykset Liite 2.

Yritystoiminta alkoi vuonna 1938 ja nykyisessä muodossaan 1972. Yrityksen pääkonttori sijaitsee Tampereella, jossa sijaitsee myös yrityksen hallinto, myynti ja markkinointi, tuotekehitys ja suunnittelu sekä tuotteiden loppukokoonpano ja osa huollosta. Porissa yrityksellä on toinen tehdas, jossa sijaitsee hitsaamo ja koneistamo, sekä laitteiston varaston kokoonpano. Porin tehtaalla jokaiseen laitteeseen kokoonpannaan ensin jalusta, varret ja työkori, jonka jälkeen laitteet siirretään Tampereelle, jossa alustan päälle asennetaan kotelorunko ja Porista tuleva varsisto, sekä asiakkaan tilaamat mahdolliset lisäosat. Lisäksi yrityksellä on tytäryhtiöt Sveitsissä, Saksassa, Ruotsissa ja Yhdysvalloissa, sekä edustajia noin sadassa eri maassa ympäri maailmaa. Henkilöstöä Bronto Skyliftilla on tällä hetkellä noin 430 henkeä, joista noin 50 työskentelee ulkomailla. Vuodesta 1995 lähtien yritys on ollut osa amerikkalaista Federal Signal Corporationia, joka omistaa yrityksen sataprosenttisesti.

Bronto Skyliftin tärkeimpiä asiakkaita ovat kunnalliset palo- ja pelastuslaitokset, teolliset paloturvallisuusyksiköt, sähköyhtiöt ja huoltolaittevuokraamot. Noin 2/3 laitteista päätyy pelastus- ja palotoimintaan ja 1/3 huolto- ja korjaustöihin. Palvelujen myynti kattaa noin 10 prosenttia Bronto Skyliftin liikevaihdosta. Markkina-alue kattaa koko maailman ja laitteita on toimitettu yhtiön koko toimikauden aikana yli 6500 kappaletta yli 130:n maahan. Bronto Skyliftin tuotannosta 98 prosenttia viedäänkin ulkomaille. Liitteestä olevasta Markkina Mix:stä (Liite 3) nähdään, että 31 prosenttia eli noin kolmasosa laitteista menee Eurooppaan, 23 prosenttia Kiinaan, 10 prosenttia Intiaan, toiset 10 prosenttia Amerikkaan ja loput vaihtelevasti ympäri maailmaa.

4.1.2 Siirtohinnoittelun merkitys kohdeyrityksessä

Bronto Skyliftin liikevaihto vuonna 2012 oli noin 105 miljoonaa euroa. Noin 15 – 20 prosenttia koko konsernin liikevaihdosta syntyy tytäryhtiöiden kautta. Liitteessä 4 käydään tarkemmin läpi Bronto Skyliftin tunnuslukuja viime vuosien ajalta.

Bronto Skyliftin siirtohinnoittelujärjestelmä ja -menetelmät ovat olleet tähän mennessä hyvin hajanaisia. Mitään yleisluontoisia ohjeita tai dokumentointia ei ole löytynyt ja siirtohinnat on määritetty välillä niin kustannusperusteisesti kuin myös neuvottelemalla. Tämän lisäksi menetelmät ovat myös vaihdelleet laajasti tytäryhtiöittäin. Menetelminä on

käytetty muun muassa kustannusvoittolisämenetelmää ja liiketoiminettomarginaalimenetelmää, mutta mitään yhtenäistä linjaa menettelylle ei ole.

Kuten tutkimuksessa on jo aiemmin todettu, verottaja on alkanut kiinnittämään entistä enemmän huomiota siirtohinnoitteluun ja sen asianmukaisuuteen viime aikoina. Tämän, lainsäädännön muuttumisen siirtohinnoitteludokumentointia velvoittavaksi ja muutenkin prosessin yhtenäistämisen vuoksi Bronto Skylift on halunnut kehittää yhtenäisen ja lainmukaisesti dokumentoidun siirtohinnoittelujärjestelmän varmistamaan siirtohinnoittelunsa markkinaehtoisuuden. Siirtohinnoittelupolitiikan yhtenäistämistä on Talousjohtajan ¹⁸⁷ mukaan suunniteltu pitkään, mutta vasta nyt yrityksellä on ollut mahdollisuus suorittavaa tarvittava tutkimus. Yhtenä tärkeimmistä kannustimista on myös toiminut eri yksiköiden tuloksellisuus ja tulosten helpompi määritettävyyys. Siirtohinnoittelupolitiikan yhtenäisen dokumentoinnin tarkoituksena on myös suojata yritystä mahdollisen verotarkastuksen sattuessa yllättäviltä jälkiveroilta ja pienentää verotukseen liittyvää riskiä. Ajantasainen siirtohintadokumentaatio vähentää huomattavasti yhtiön vero-oikaisusta johtuvaa riskiä ja helpottaa yhtiön taakkaa tarkastuksen sattuessa. Luonnollisesti johdolla on myös omat intressinsä menetelmän valintaan kannattavuuden ja tuloksen esittämistä varten. Myös nämä täytyy ottaa tarkoin huomioon siirtohinnoittelumenetelmää valitessa. Head Controller muistuttaakin yrityksen rajallisista resursseista ja nykyisistä tietojärjestelmistä, joiden vuoksi voidaan joutua osittain turvautumaan myös kompromissiratkaisuihin.

Talousjohtaja huomauttaa, että valitun menetelmän tulee ottaa huomioon yksikköjen erilaiset tehtävät ja riskitasot. Sen tulee olla tarpeeksi helppo käyttöönotettavaksi ja sellainen, että paikalliset viranomaiset hyväksyvät sen jokaisessa maassa. Menetelmän tulee olla myös helppo mukauttaa toimintaympäristön muuttuvia vaatimuksia vastaavaksi tarvittaessa.

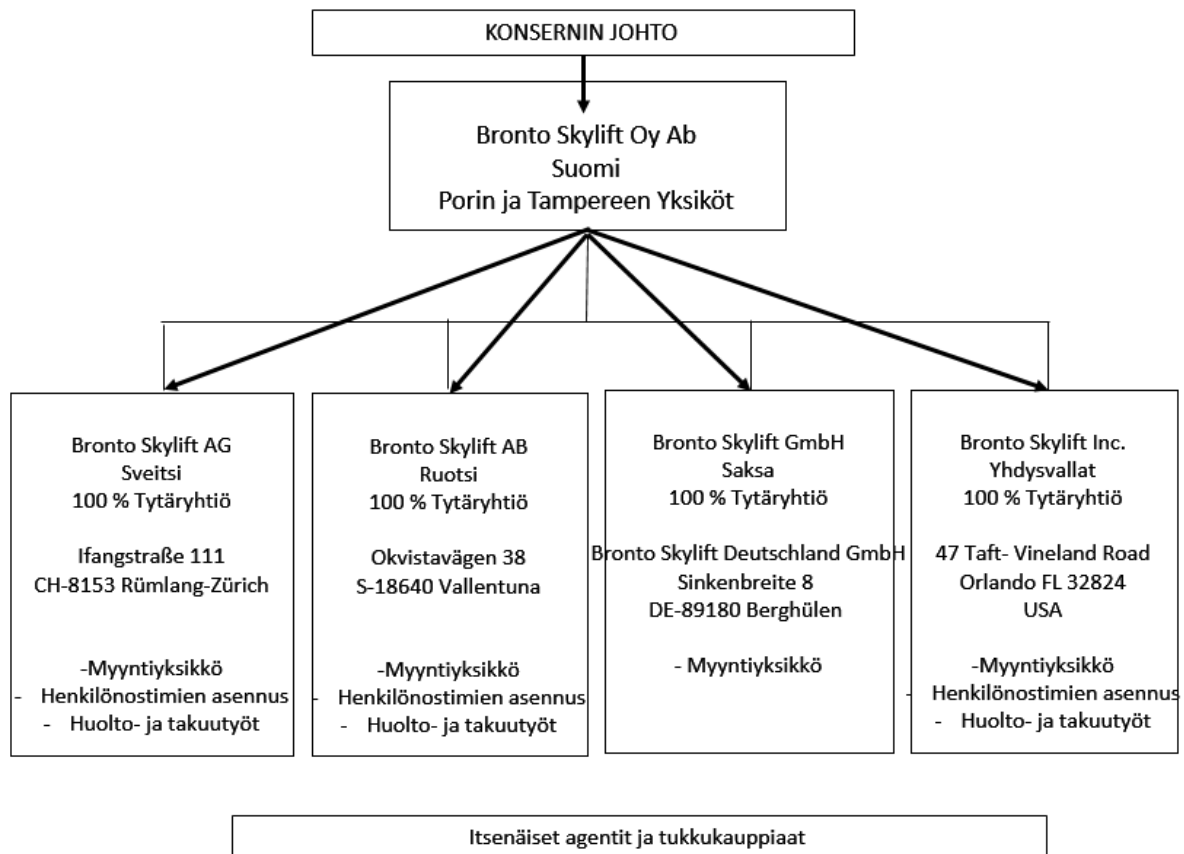
¹⁸⁷ Talousjohtajan, Head Controllerin ja Pääkirjanpitäjän haastattelu 14.3.2014.

4.2 Toiminnallinen analyysi

Tässä luvussa analysoidaan Bronto Skyliftin toiminnan, toimiympäristön sekä siirrettävien suoritteiden luonne. Toiminnallisen analyysin perusteella on tarkoitus tutkia, mikä siirtohinnoittelumenetelmä sopii parhaiten kohdeyritykselle. Kuten aiemmin teoriassa on käynyt ilmi, toiminnallisen analyysin ja kilpailija-analyysin perusteella tullaan valitsemaan yritykselle parhaiten sopiva menetelmä. Siirtohintamenetelmän valinnassa tullaan noudattamaan tarkasti OECD:n siirtohinnoitteluohjeistoa, sekä tietysti eri maiden siirtohinnoittelunormistoja, jotka kuitenkin OECD:n yleisohjeiston vuoksi ovat melko yhtenevät. Koska Bronto Skylift toimii useissa eri maissa lukuisilla eri markkinoilla, ei ole relevanttia luoda siirtohinnoittelua täysin minkään yksittäisen maan lainsäädännön perusteella. Kuitenkin, koska yhtiön pääkonttori sijaitsee Suomessa, on Suomen lainsäädännön erityispiirteet otettu huomioon tutkimuksessa.

4.2.1 Organisaatio

Bronto Skylift Oy Ab:n alla toimii neljä tytäryhtiötä Bronto Skylift AB Ruotsissa, Bronto Skylift AG Sveitsissä, Bronto Skylift GmbH Saksassa ja Bronto Skylift Inc. Yhdysvalloissa. Kaikki Bronton tytäryhtiöt ovat juridisesti itsenäisiä yhtiöitä. Jokainen näistä tytäryhtiöistä kuuluu emoyhtiölle 100 prosenttisesti. Kuvio 3 selventää yhtiön juridista rakennetta.

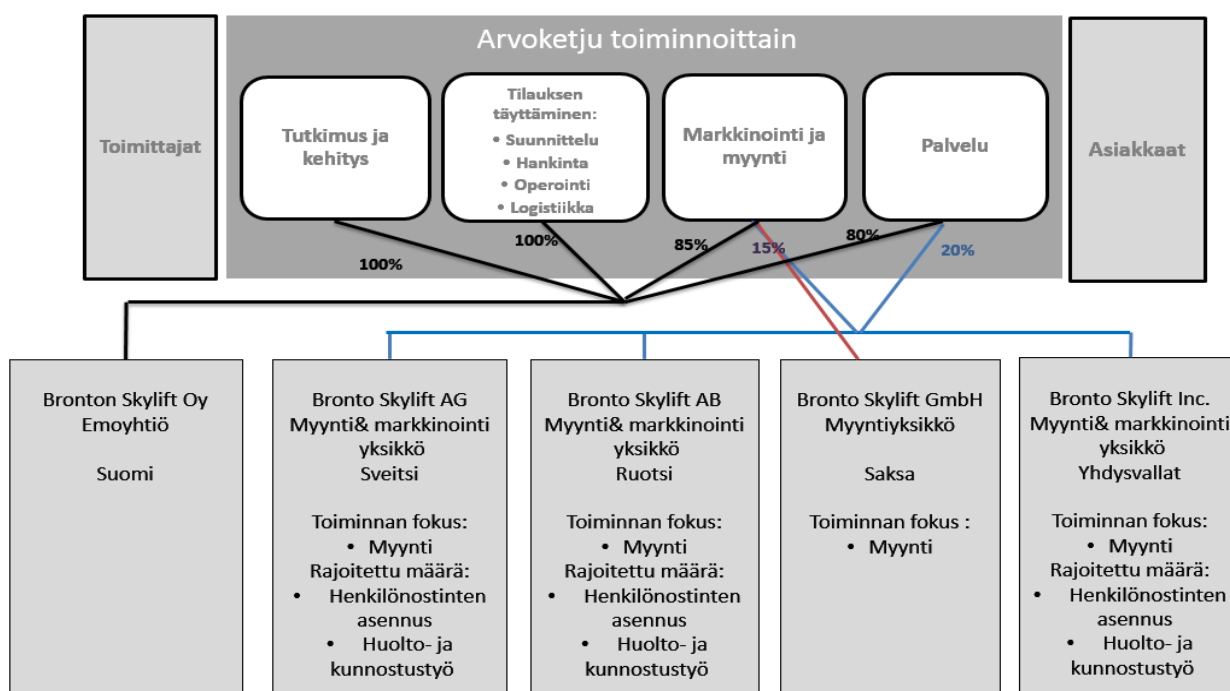


Kuvio 3 Bronto Skylift Oy:n konsernirakenne

Organisaatio on jaettu viiteen juridisesti itsenäiseen yksikköön. Bronto Skylift Oy Ab eli konsernin emoyhtiö toimii Suomessa sekä Tampereella että Porissa. Tampereella sijaitsee yrityksen pääkonttori, jossa tapahtuu konsernin hallinto, suurin osa myynnistä ja markkinoinnista, tuotteiden kehitys ja muotoilu, tuotanto alkukokoonpanoa lukuun ottamatta, taloushallinto sekä asiakaspalvelu. Porissa tapahtuu lähinnä nostolavojen alkukokoonpano eli hitsaus, maalaus ja puomien kokoonpano alustaan. Sveitsin myynti- ja palveluyksikössä Rümlang- Zürichissä hoidetaan lähinnä myyntiä paikallisille markkinoille, jonka lisäksi yksikkö tekee joitakin henkilöstönostimien loppuasennuksia sekä huolto- ja takuutöitä. Ruotsin ja Yhdysvaltojen myynti- ja palveluyksiköissä hoidetaan niin ikään sekä myyntiä paikallisille markkinoille, että erityistapauksissa henkilöstönostimien loppuasennuksia sekä huolto- ja takuutyöt yksikön myymille tuotteille. Saksan tytäryhtiö on puhtaasti myyntiyksikkö, josta hoidetaan myyntiä Euroopan saksankielisille markkinoille. Lisäksi Bronto Skyliftilla on noin 100 itsenäistä jakelijaa ja agenttia ympäri maailmaa.

Jokainen markkina-alue on vastuussa omasta panoksestaan ja tuotoksistaan. Päätökset tavoitteiden asettamisesta tuotantoon ja markkinointiin, volyymitavoitteet sekä hinnoitteluperiaatteet ja lopullinen hinnoittelu tehdään yhtiön pääkonttorissa johtoryhmässä. Johtoryhmä vastaa myös tutkimus- ja kehitystyöstä sekä niin aineellisista kuin aineettomistakin varoista.

Alla olevassa kuviosta 4 voidaan todentaa konsernin arvoketju toimittajista loppuasiakkaisiin. Kuvaan on merkitty myös prosenttiosuudet, joista nähdään, minkä verran toiminnosta kuuluu emoyhtiölle ja mikä osuus kuuluu tytäryhtiöille. Kuten kuvasta voi havaita tutkimus ja kehitys sekä tilausten täyttäminen kuuluvat kokonaan emoyhtiön vastuulle. Noin 15 prosenttia koko konsernin markkinoinnista ja myynnistä kuuluu tytäryhtiöille ja loput emoyhtiölle. Palveluista kuten takuutyöt ja koulutukset noin 20 prosenttia kuuluu tytäryhtiöille ja emoyhtiö hoitaa suurimman osan eli noin 80 prosenttia.



Kuvio 4 Brnton Skylift Oy:n arvoketju toiminnoittain

4.2.2 Markkinat

Maailmassa on tällä hetkellä kolme suurta palo- ja pelastuslaitteiden valmistajaa ja useita pienempiä valmistajia. Huolto- ja korjaustoimintaan tarkoitettuja nostolava-ajoneuvoja

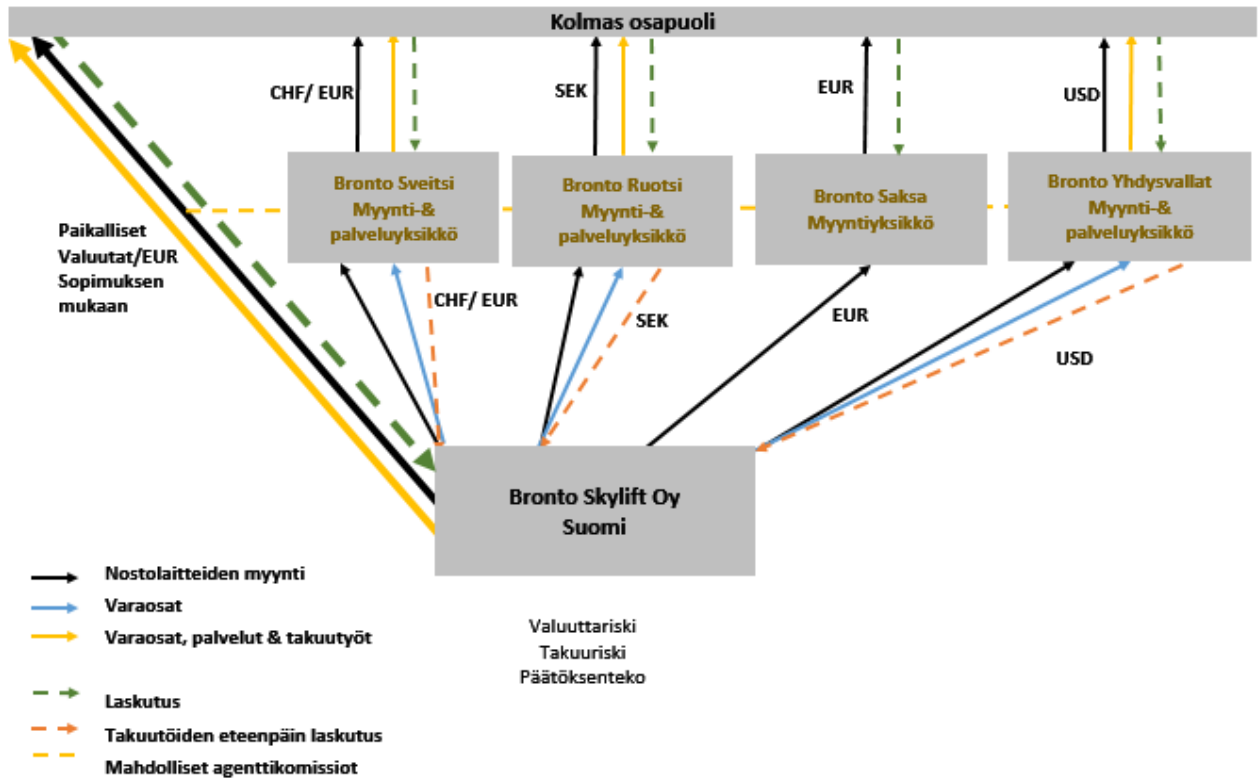
valmistaa myös niin ikään kolme suurempaa yritystä, sekä lisäksi muutamia pienempiä. Bronto Skyliftin suurimmat kilpailijat palo- ja pelastuslaitteiden osalta ovat Rosenbauer Group ja Magirus GmbH ja huolto- ja korjaustoiminnan osalta The Ruthmann Company ja Palfinger. Erityisesti Euroopassa ja Amerikassa Bronto Skyliftilla on yli 50 prosentin markkinaosuus.

Bronto Skyliftin toimintaan vaikuttaa voimakkaasti liiketoimien syklisyys. Suhdannevaihtelut vaikuttavat palo- ja pelastustoimintaan suuresti parin vuoden viiveellä. Teollisuuslaitteiden menekkiin suhdannevaihtelut vaikuttavat nopeammalla tempolla, mutta myöskin huomattavan paljon. Markkinoiden kuitenkin uskotaan kasvavan pitkällä aikavälillä, sillä nostolavoille on maailmanlaajuisesti kasvavat markkinat ja nostolava (high reaching) koneiden kysyntä kasvaa erityisesti Aasiassa urbanisaation seurauksena seuraavan kymmenen vuoden aikana. Toiminnan volatilitteetti pysyy kuitenkin korkeana ja alan markkina-alue kapeana. Myös kunnalliset budjetit ja teräksen, joka on ajoneuvojen pääraaka-aine, hinta vaikuttaa merkittävästi yrityksen tulokseen. Valtiohallinnon ja kuntien budjetit vaikuttavat niin kysyntään, rahoitukseen kuin investointeihinkin. Teollisuusalalla taas vanhenevien laitteiden odotetaan lisäävän kysyntää jatkossa. Mahdollisuuksia nähdään uusilla segmenteillä kuten voimajohtojen huollossa ja ydinvoimaloissa.

Markkinoille pääsyyn liittyy myös useita esteitä: toimintasegmentti on kapea, volyymit ovat suhteellisen pienet ja maantieteellisesti levinneet, toiminnan aloitus vaatii suuria investointeja jakeluverkostoon, toiminta vaatii suuret tutkimus- ja kehityskustannukset sekä suuret investoinnit mahdollistamaan tehokkaan tuotannon. Tämän vuoksi kilpailijoita ei ole kovinkaan montaa, mikä on tietysti edullista kohdeyrityksen kannalta. Bronto Skylift onkin tällä hetkellä maailman johtava nostolavavalmisteisten ajoneuvojen tuottaja. Konsernin vahvuuksia markkinoilla ovat tunnettu brändi ja tuotteet, tuotteiden koskea laatu, strateginen fokusoituminen valituille segmenteille, tehokas prosessi ja hyvät fyysiset resurssit.

4.2.3 Sisäiset transaktiot ja riskin jakautuminen konserniyhtiöille

Konsernin sisäiset liiketoimet koostuvat pääasiassa emoyhtiöltä tytäryhtiöille suuntautuvasta valmisteiden ja osittain myös puolivalmisteiden kaupasta. Lisäksi varaosia ja takuutöitä kulkeutuu tytäryhtiöiden kautta loppuasiakkaille. Kuvio 5 havainnollistaa konsernin sisäisiä liiketoimia ja niiden rakennetta.



Kuvio 5 Kohdeyrityksen sisäiset transaktiot ja transaktioissa käytetyt valuutat

Suomessa sijaitseva emoyhtiö myy nostolaitteita siirtohinnalla Sveitsissä, Saksassa, Ruotsissa ja Yhdysvalloissa sijaitseviin tytäryhtiöihin, jotka myyvät ne eteenpäin loppuasiakkaille. Myynti ja laskutus loppuasiakkailta ja tytäryhtiöiltä tapahtuu vastaanottavien tytäryhtiöiden omalla valuutalla, jotta valuutariski jää emoyhtiölle. Lisäksi emoyhtiö myy varaosia Sveitsin, Ruotsin ja Yhdysvaltojen tytäryhtiöiden kautta asiakkaille. Myös tytäryhtiöiden tekemät takuutyöt, tytäryhtiöt laskuttavat emoyhtiöltä omalla valuutallaan täysihintaisina. Suurin osa myynnistä ja laskutuksesta tapahtuu kuitenkin suoraan emoyhtiön ja asiakkaiden välillä. Joissain tapauksessa emoyhtiö myös maksaa agenttikomissioita tytäryhtiöille myynnistä. Näissä tapauksissa vain myynti on tytäryhtiön vastuulla, mutta fyysinen suorite ja sen omistusoikeus kulkeutuu suoraan

emoyhtiöltä loppuasiakkaalle, jolloin tuotantoon liittyvien riskien lisäksi myös kuljetukseen ja esimerkiksi tulleeihin liittyvä riski jää emoyhtiölle.

Sisäisiä transaktioita on noin kolmekymmentä vuodessa. Noin 15 prosenttia tuotteiden myynnistä menee tytäryhtiöiden kautta, joten suoraan emoyhtiön kautta tapahtuva liiketoiminta muodostaa suurimman osan konsernin liikevaihdosta. Näin ollen emoyhtiölle kuuluu huomattava osa yrityksen varoista, ja tätä kautta myös riskeistä.

Emoyhtiö kantaa suurimman osan kohdekonsernin riskistä. Taulukosta 1 voidaan havaita toimintojen, varojen ja riskin jakautuminen konsernissa.

Toiminnot	Varat (esimerkkejä)	Riskit	Riskivastuu
Johto ja markkinat	Toimistotarvikkeet, osaaminen, strategia	Markkinariski	Emoyhtiö
Tutkimus ja kehitys	Patentit	Tutkimus- ja kehitysriski	Emoyhtiö
IT	ERP systeemi	IT riski	Emoyhtiö
Hankinta	Alustat, nostolaitteet, puomit, vääntömomenttilaakit	Inventointiriski, saatavuuteen liittyvä riski	Emoyhtiö
Tuotanto	Tehtaat Porissa& Tampereella,osaaminen	Kapasiteettiriski, tuotannon luotettavuusriski	Emoyhtiö
Markkinointi	Brändi	Markkinariski, Markkinointiriski	Emoyhtiö
Myynti	Brändi, asiakashankinta, asiakkuuksien ylläpito, hinnoittelupäätökset	Markkinariski	Emoyhtiö (Vain palveluiden myyntiin liittyvä riski Sveitsissä, Ruotsissa ja Yhdysvalloissa)
		Luottoriski Takuuriski	Emoyhtiö Emoyhtiö
Päätöksenteko/ Operatiivinen toiminta	Päätöksenteko	Päätöksentekoon liittyvä riski	Emoyhtiö
Logistiikka	Varastot	Rahtiin liittyvä riski, inventaarioriski	Suurimmaksi osaksi Emoyhtiö
Talous ja hallinto	Fyysiset tilat, tarvikkeet ym.	Valuuttakurssiriski, oikeudellinen riski	Emoyhtiö

Taulukko 1 Varojen, riskien ja riskinkantovastuun jakautuminen toiminnoittain ¹⁸⁸

Hallinnollinen ja markkinariski, joka liittyy yrityksen strategiaan, aineelliseen- ja aineettomaan omaisuuteen kuuluu emoyhtiölle. Tutkimus- ja kehitystoiminta, patentit ja esimerkiksi uusien tuotteiden käyttöönottoon liittyvä riski kuuluu näin ollen myös emoyhtiölle kohdeyrityksessä. Kohdekonsernissa on käytössä koko konsernin yhteinen ERP järjestelmä, jota johdetaan emoyhtiöstä käsin. Näin ollen emoyhtiö kantaa IT riskin.

¹⁸⁸ Talousjohtajan, Head Controllerin ja Pääkirjanpitäjän haastattelu 14.3.2014.

Laitteiden tuotanto alkukokoonpanosta hissien asennuksiin tapahtuu Bronto Skyliftin Suomen yksiköissä, joten tuotantolaitteiden investointiriski ja kapasiteettiriski jää myös emoyhtiön vastuulle. Markkinointi ja mainonta hoidetaan keskitetysti emoyhtiön kautta, joten markkinointiin ja brändiin liittyvä markkinointiriski on myös emoyhtiön vastuulla. Myyntiin ja markkinointiin liittyvä riski on suurimmaksi emoyhtiön vastuulla, sillä 85 prosenttia myynnistä hoidetaan suoraan emoyhtiön kautta. Vain palveluiden myyntiin liittyvä riski on osittain Sveitsin, Ruotsin ja Yhdysvaltojen tytäryhtiöiden vastuulla. Päätöksentekoon liittyvä riski on myös emoyhtiöllä, emoyhtiön tehdessä lopulliset päätökset jokaisesta myynnistä ja tuotannon aloittamisesta myytävän tuotteen valmistamiseksi. Logistiikkaan ja kuljetuksiin liittyvät varat kuten varastot ja kuljetuskalusto ovat myös emoyhtiön vastuulla, kuten tulleeihin ja kuljetuksiin liittyvät riskit, jos myytävälle tuotteelle tapahtuu jotain kuljettaessa. Konsernin hallinto ja taloushallinto sijaitsee Tampereen pääkonttorissa, joten hallintoon liittyvä pääoma kuten fyysiset tarvikkeet ja aineettomat oikeudet kuuluvat emoyhtiölle. Myös kauppohen- valuutta- ja luottoriski kuuluvat emoyhtiölle.

Kuten edeltä todettiin, suurin osa konsernin varoista kuuluu emoyhtiölle. Samoin emoyhtiö ottaa melkein kaiken konsernin toimintaan liittyvän riskin myyntiriskiä lukuun ottamatta, joka kuuluu osittain myös tytäryhtiöille, vaikka emoyhtiö kantaa siitäkin suurimman osan. Riskin ja varojen jakautuminen tulee ottaa huomioon siirtohinnoittelumenetelmää valittaessa, sillä kaikki menetelmät eivät sovellu tilanteisiin, joissa kaupan toinen osapuoli toteuttaa toimintaa, johon liittyy vain vähän riskiä ja varoja.

4.2.4 Vertailuanalyysi

Vertailuanalyysi on yksi tärkeimpiä tutkimuksen alueita, jolla valittua siirtohinnoittelumenetelmää voidaan verottajalle perustella. Tässä tutkimuksessa vertaisanalysointi suoritettiin tutkimalla Bronto Skyliftin tärkeintä ja suurinta kilpailijaa itävaltalaisista Rosenbauer Group:ia¹⁸⁹. Rosenbauer valmistaa niin ikään nostolaitteita palo- ja pelastustoimintaan kuten Bronto Skylift:kin ja se on listautunut Wienin pörssiin. Rosenbauerin toimiala ja yritys rakenne ovat kaikista toimijoista lähimpänä Bronto

¹⁸⁹ Tästä eteenpäin Rosenbauer.

Skyliftin rakennetta, joten tämän vuoksi se on katsottu tärkeimmäksi kilpailijaksi. Rosenbauerin pääkonttori sijaitsee Itävallassa, jossa toimii yrityksen strateginen ja operatiivinen johto ja tytäryhtiöt ympäri maailmaa toimivat lähinnä myyntiyksiköinä muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta. Koska Rosenbauer on listattu pörssiin, tieto tunnusluvuista oli saatavilla yrityksen vuosikertomuksesta, mikä helpottaa huomattavasti vertaisanalyysin tekoa ja madaltaa tiedonhankkimiskustannuksia. Rosenbauerin liikevaihto vuonna 2012 oli 645 miljoonaa euroa, liikevoitto 38,6 miljoonaa euroa ja liikevoittoprosentti 6 prosenttia kuten Bronto Skyliftilläkin.

Rosenbauerin tytäryhtiöt sijaitsevat ympäri maailmaa muun muassa Saksassa, Yhdysvalloissa, Espanjassa, Sveitsissä ja Kiinassa. Vertaisanalyysissa nousi esille, että Rosenbauerin tytäryhtiöiden liikevoittoprosentti on keskimäärin 2-3,2 prosenttia riippuen tytäryhtiöstä (Liite 5). Aasian yksikön liikevoittoprosentti on 7 prosenttia, mutta sitä ei voida suoraan yleistää koskemaan vertaistutkimusta, sillä Rosenbauerin Aasian yksikön liikevaihdosta 95 prosenttia muodostuu tuotannosta ja vain 4,5 prosenttia jakelusta ja myynnistä. Vertaisanalyysin kannalta vain myynnin ja jakelun yksiköt ovat relevantteja tutkimuksen kannalta. Vertaisarvioinnilla tullaan perustelemaan myös jatkossa kohdeyritykselle tulevan siirtohinnoittelumenetelmän valintaa ja tytäryhtiöiden liikevoittomarginaalia.

Vertaisarviota tarkastellessa täytyy kuitenkin aina ottaa huomioon, että saatavilla oleva hintainformaatio on rajoitettua ja toimialan tuotteet ovat kustomoituja asiakkaan tarpeisiin. Tämän vuoksi myös lopulliset markkinahinnat vaihtelevat rajusti jokaisen lopputuotteen kohdalla. On myös otettava huomioon, että tytäryhtiöiden voittomarginaali on riippuvainen yksiköiden vastuista ja riskeistä. Yritysrakenteet vaihtelevat eri yrityksissä ja täysin samanlaista yritysrakennetta on tuskin koskaan mahdollista löytää. Tämän vuoksi vertaisarvio on tärkeä ja hyvä lisä kohdeyritykselle sopivan siirtohinnoittelumenetelmän määrittämiseen, mutta ainoana perusteena sitä ei voi käyttää.

4.2.5 Johtopäätökset toiminnallisen analyysin perusteella

Taulukossa 2 on käyty läpi OECD:n hyväksymien siirtohinnoittelumenetelmien soveltuvuutta kohdeyritykselle niiden soveltuvuuden laskentajärjestelmiin, informaation

saatavuuden, yksiköiden tuloksellisuuden määrittämisen, implementoinnin helppouden, yksiköiden tehtävien, varojen ja riskien huomioonottavuuden ja menetelmän mukautettavuuden kannalta.

Siirtohinnoittelumenetelmä	Sopivuus laskenta-järjestelmiin	Informaation saatavuus	Yksiköiden tuloksellisuuden määrittäminen	Implementoinnin helppous	Yksiköiden tehtävien ja riskien huomiointi	Menetelmän mukautettavuus
Markkinahintavertailumenetelmä	Heikko	Heikko	Heikko	Heikko	Kohtalainen	Heikko
Jälleenmyyntihintamenetelmä	Kohtalainen	Kohtalainen	Kohtalainen	Kohtalainen	Kohtalainen	Kohtalainen
Kustannusvoittolisämenetelmä	Heikko	Heikko	Heikko	Kohtalainen	Hyvä	Kohtalainen
Voitonjakamismenetelmä	Kohtalainen	Heikko	Heikko	Heikko	Heikko	Kohtalainen
Liiketoimintomarginaalimenetelmä	Hyvä	Kohtalainen	Hyvä	Hyvä	Hyvä	Hyvä

Taulukko 2 Siirtohinnoittelumenetelmien sopivuus kohdeyritykselle ¹⁹⁰

OECD:n säännöissä suositellaan erityisesti liiketoimimien eli markkinahintavertailumenetelmän, jälleenmyyntihintamenetelmän tai kustannusvoittolisämenetelmän käyttöä. Perinteisistä menetelmistä erityisesti markkinahintavertailumenetelmä olisi suotavin, sillä sen antama markkinahinta on luotettavin ja vertailukelpoinen siirtohintaa määriteltäessä. Menetelmä soveltuu hyvin tilanteisiin, joissa hyviä vertailukohteita on helppo löytää yrityksen ulkopuolelta samalta toimialalta. Todellisuudessa tämä ei kuitenkaan ole kovin helppoa, sillä yritysraakteen ovat pirstaloituneet ja saman toimialan toimijoita on vaikea määrittää. Kyseinen menetelmä on myös kohdeyritykselle epäsoveltuva, sillä kohdeyrityksen toimintasegmentti

¹⁹⁰ Asteikolla Heikko – Kohtalainen – Hyvä. Yrityksen sisäinen aineisto.

on kapea, lopputuotteet hyvin yksilöityjä ja hinnat vaihtelevat laajalti joka transaktiossa sekä markkinahinnat eivät ole yleisesti saatavilla. Vaadittavia tietoja tämän menetelmän käyttöön on siis mahdotonta saada, kuten jo aiemmin toiminta-analyysin kohdalla tuli ilmi, ja siksi tämä menetelmä onkin rajattu pois yritykselle mahdollisista menetelmistä.

Jälleenmyyntihintamenetelmässä tarkastellaan hintaa, jolla konserniyhtiöltä ostettu tuote jälleenmyydään konsernin ulkopuoliselle asiakkaalle. Tätä hintaa verrataan konsernin sisäisessä kaupassa käytettyyn hintaan. Menetelmä kyllä soveltuu tilanteisiin, joissa jälleenmyyjänä toimiva konserniyhtiö ei tuota suurta lisäarvoa myytävälle tuotteelle, mutta menetelmä suljettiin pois yritykselle mahdollisista menetelmistä, sillä kyseisen menetelmän avulla ei saavuteta johdon siirtohinnoittelulle ja yrityksen kannattavuudelle asettamia tavoitteita. Yrityksen johto on kuitenkin se, jolla viime kädessä on päätäntävalta yrityksen strategiasta, johon myös siirtohinnoittelumenetelmän valinta merkitsevästi vaikuttaa.

Kustannusvoittolisämenetelmässä tarkastellaan tavaroiden tai palvelujen myyjän konsernin sisäiseen liiketapahtumaan liittyviä kustannuksia, joihin lisätään markkinaehtoinen voittolisä. Menetelmässä on olennaista oikean kustannuspohjan ja hyväksyttävän voittolisän määrittäminen. Kustannuspohjan valinta kuitenkin aiheuttaa suuria vaikeuksia kuten tässäkin tapauksessa. Yrityksessä on käytössä laskentajärjestelmä, jonka vuoksi kustannusten tarkka määrittäminen olisi hankalaa. Menetelmän soveltaminen olisi myös liian kallista, vertailtavan hintainformaation vaikean saatavuuden takia. Menetelmän heikkoudeksi tunnistettiin myös tulosityksöiden harjoittama mahdollinen suboptimointi operatiivisessa toiminnassa, sillä menetelmä ei kannusta tuottamaan niin paljon kuin, mitä optimitilanne konsernin kannalta edellyttäisi. Tämä ei myöskään kannusta yritystä toiminnan kehittämiseen, jos kaikki kustannukset pystytään vyöryttämään edelleen muille tulosityksiköille.

Jos perinteisistä menetelmistä ei löydy yritykselle soveltuvaa menetelmää myös uudemmat liiketoimivoittomenetelmät hyväksytään OECD:n antamien ohjeiden mukaan. Kyseisistä menetelmistä voitonjakamismenetelmä rajattiin pois, sillä se ei lähtökohtaisesti sovellu tilanteisiin, joissa toinen osapuoli on vähempiarvoisempi tai vähempiriskisempi. Myös muutoin menetelmän soveltaminen olisi työlästä ja vaikeaa tietojen saatavuuden kannalta.

Toiminnallisen analyysin perusteella yritykselle selvästi parhaiten soveltuu liiketoiminettomarginaalimenetelmä. Menetelmä soveltuu erityisen hyvin tilanteisiin, joissa konsernin sisäisen liiketoiminnan toinen osapuoli tuottaa rutiininomaisesti palveluita tai tavaroita, eikä tuota suurta lisäarvoa arvoketjussa. Näin ollen menetelmä soveltuu hyvin kohdeyritykselle, sillä tytäryhtiöt toimivat konsernissa myyntiyksikköinä volyymien ollessa pienet, eivätkä ne kanna suurta riskiä tai varoja. Kuten aiemmin tutkimuksessa on todettu, siirtohinnoittelumenetelmää valittaessa keskeisimpänä onkin määrittää eri toimintojen varat, velat ja riski koko arvoketjussa.

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä, jossa liikevoittoa verrataan kustannuksiin, sopii hyvin yrityksen käytössä oleviin laskentajärjestelmiin. Myös liikevoittoprosentin laskeminen on helppo toteuttaa nykyisillä resursseilla, toisin kuin esimerkiksi yksityiskohtaisten kustannusten määrittäminen kustannusvoittolisämenetelmän avulla. Tärkein motiivi menetelmän valinnalle on kuitenkin verojen optimointi laillisin keinoin. Menetelmän avulla koko konsernin tulos on mahdollista saada vastaamaan johdon strategisia tavoitteita.

4.3 Kohdeyrityksen siirtohinnoittelumenetelmä

4.3.1 Valitun siirtohinnoittelumenetelmän kuvaus

Toiminnallisen analyysin ja vertaisarvion perusteella kohdeyrityksessä siirtohinnoittelua ruvetaan vuodesta 2014 lähtien toteuttamaan markkinaehtoperiaatteen mukaisen liiketoiminettomarginaalimenetelmän (Transactional Net Margin Method) mukaisesti. Kyseistä menetelmää sovelletaan nostolaitteiden siirtohinnoittelussa. Varaosien ja takuutöiden hinnoittelussa käytetään eri menetelmää yrityksen aiempien käytäntöjen mukaisesti.

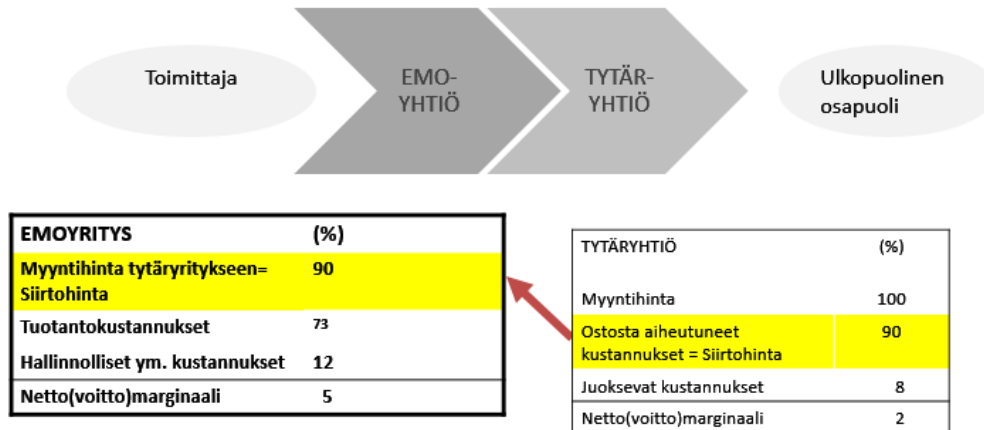
Liiketoiminettomarginaalimenetelmä pyrkii määrittämään yrityksen liikevoiton toiminnoittain ja vertaamaan sitä ulkopuolisten kolmansien osapuolien vastaavista

liiketoimista saamaan voittoon. Menetelmä soveltuu parhaiten tilanteisiin, joissa konsernin sisäisen liiketoiminnan toinen osapuoli tuottaa rutiininomaisesti palveluita tai tavaroita, eikä tuota suurta lisäarvoa arvoketjussa. Näin ollen menetelmä soveltuu hyvin kohdeyritykselle, sillä tytäryhtiöt toimivat konsernissa niin sanottuina myynti-yksikköinä (sales agents), eivätkä ne kanna suurta riskiä tai varoja. Menetelmän hyvänä puolena voidaan myös nähdä, että se on laajalti niin verottajan kuin verovelvollistenkin käytössä ja se sopii hyvin OECD:n siirtohinnoittelusääntöihin.¹⁹¹

Alla olevasta kuviosta 6 selviää menetelmän peruseräite. Yksinkertaisella esimerkillä, jos ulkopuolinen kolmas osapuoli maksaa 100 prosenttia myydyin tuotteen hinnasta ja tytäryhtiölle aiheutuvat kokonaiskustannukset ovat 8 prosenttia myydyin tuotteen hinnasta ja tytäryhtiölle alalle tyypillisen käytännön ja vertaisarvioinnin perusteella jätetään noin 2 prosentin liikevoittoprosentti, voidaan tästä laskea markkinaehtoperiaatteen mukainen siirtohintä, joka on tässä tapauksessa 90 prosenttia lopullisesta kauppahinnasta ulkopuolisille. Tytäryhtiön kokonaiskustannukset sisältävät muun muassa paikalliset myyntikustannukset, tuonti- ja kuljetuskustannukset, tullit, mahdollisen nostimen asennuksen, testauksen ja hallintokustannukset. Näin ollen tässä esimerkissä 90 prosenttia lopullisesta hinnasta maksetaan markkinaehtoperiaatteen mukaan konsernin emoyhtiölle, joka kattaa sillä omat laitteen valmistuksesta ja kokoonpanosta sekä valmistuskomponenteista ja hallinnosta aiheutuvat kulunsa. Kohdeyritykselle tyypillinen voittomarginaali laitetta kohti on noin 7 prosenttia, joka tässä esimerkissä jakautuu siten että emoyhtiölle jää 5 prosenttia ja tytäryhtiöille 2 prosenttia. Hinnoittelua toteutetaan kuitenkin laitekohtaisesti ja siirtohintä vaihtelee myös eri tytäryhtiöiden välillä, joten tätä mekaanista esimerkkiä ei voida suoraan yleistää vaan kyseessä on mekaaninen esimerkki helpottamaan menetelmän idean ymmärtämistä.

¹⁹¹ KPMG 2012, 83–84.

KONSERNI	(%)
Myyntihinta	100
Tuotantokustannukset	73
Hallinnolliset ja juoksevat kustannukset	20
Netto(voitto)marginaali	7



Kuvio 6 Liiketoiminettomarginaalimenetelmän mekaaninen kuvaus ¹⁹²

Varaosat hinnoitellaan konsernin sisäisessä kaupassa jälleenmyyntihintamenetelmällä. Siinä varaosien myyntihinnasta kolmansille osapuolille vähennetään tarpeelliset kustannukset. Jälleenmyyntihinta yleisesti sopii hyvin tavaroiden myyntiin tilanteissa, joissa jälleenmyyjä suorittaa vain myynnin tai muita yksinkertaisia tehtäviä. Tämän vuoksi jälleenmyyntihintamenetelmä sopii hyvin myös tässä tapauksessa. Koska varaosat kattavat vain noin 3-5 prosenttia myynnistä ei niiden siirtohinnoittelulla ole kokonaisuuden kannalta niin suurta merkitystä. Varaosat ovat kuitenkin elintärkeä osa tytäryhtiöiden toimintaa, minkä vuoksi kyseinen menetelmä soveltuu hyvin niiden hinnoitteluun.

Tytäryhtiöiden tekemät takuutyöt hinnoitellaan suoraan markkinahintaan. Koska takuuriski kuuluu konsernissa emoyhtiölle, laskuttavat tytäryhtiöt takuutyökustannuksensa suoraan täysimääräisenä emoyhtiöltä. Takuutöillä on suhteellisen pieni osuus kokonaisliikevaihdosta.

¹⁹² Liiketoiminettomarginaalimenetelmän kuvaus on rakennettu PwC:n kehittämän mallin ympärille. PwC 2013.

4.3.2 Menetelmän dokumentointi ja käyttöönotto

Useassa maassa operoivilta yrityksiltä edellytetään jatkuvasti voimassaolevaa siirtohinnoitteludokumentointia. Ylläpitämällä ajantasaista siirtohintadokumentaatiota yritys täyttää lain vaatimuksen noudattaa markkinaehtoperiaatetta OECD:n vaatimusten mukaisesti. Kiinteänä osana tätä tutkimusta on myös valitun siirtohinnoittelumenetelmän dokumentointi veroviranomaisia varten kohdeyritykselle. Dokumentaation on tarkoitus osoittaa verotarkastuksen sattuessa, että kohdeyritys todella noudattaa markkinaehtoperiaatteen mukaista siirtohinnoittelumenetelmää, ja tämän vuoksi dokumentaation onkin tarpeeksi kattavasti esiteltävä niin yrityksen toimintaa kuin vahvat perustelut valitun siirtohinnoittelumenetelmän käyttöön ja sen oikeaoppinen noudattaminen.

Bronto Skyliftin dokumentaatio on tehty yrityksen toiveiden mukaisesti globaalilla mallilla, joka perustuu OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin ja joiden lisäksi huomioon on myös otettu tarpeelliset lainsäädännölliset pykälät. Globaali malli helpottaa markkinaehtoisuuden perustelua ja auttaa huomioimaan kaikki tarpeelliset pykälät.

Dokumentaatio on rakennettu niin, että yrityksen kaikki yhtiöt emoyhtiöstä tytäryhtiöihin voivat käyttää samaa dokumentaatiota. Tärkein dokumentti on siirtohinnoittelun Masterfile, jossa on käyty yksityiskohtaisesti läpi kohdeyrityksen siirtohinnoittelu ja sen perusteet. Tämän lisäksi siirtohinnoitteludokumentaatioon kuuluvat perustiedot yrityksestä ja sen markkinoista, organisaatorakenne, riskianalyysi, vertaisarvio, tytäryhtiösopimukset, yhtiön sisäiset laskentatiedostot, joihin siirtohinnat on laskettu ja muu tarvittaessa yhtiöltä löytyvä dokumentaatio.

Masterfile:n alussa käydään läpi dokumentaation sisältö. Tämän jälkeen on toimiala ja markkina-analyysi sisältäen tulevaisuuden ennusteita, markkinoille pääsyn esteet, kilpailijat ja lainsäädännöllisen viitekehyksen sekä Bronto Skyliftin menestystekijät kyseisellä toimialalla. Dokumentaation seuraava osio koostuu edelläkin esitetystä toimiala-analyysistä, jossa kerrotaan yrityksestä ja sen toiminnasta olennaisin osin, kuten yrityksen perustiedot ja tuotteet, riskeistä, arvoketjusta sekä yrityksen sisäisistä transaktioista. Tämän jälkeen kuvataan valittu siirtohinnoittelumenetelmä, ensin yleisellä tasolla ja sen jälkeen myös yksityiskohtaisemmin esimerkin omaisesti.

Seuraavaksi tarkastellaan vertaisanalyysiä ja lopussa dokumentaatiota ja sen säilyttämistä, sekä päivittämistä. Dokumentaatio tuleekin päivittää aina tarvittaessa, mutta vähintään vuosittain ainakin tärkeimpien lukujen ja muutosten osalta. Yrityksen Talousjohtaja ja Head Controller ovat vastuussa dokumentaation päivityksestä jatkossa.

Menetelmä on tarkoitus ottaa käyttöön vuoden 2014 aikana, niin että koko vuoden siirtohinnoittelu muutetaan takautuvasti vastaamaan uutta menetelmää. Tällöin käytännön transaktioita seurataan Excelissä yksittäin ja näin ollen perusteet jokaiselle transaktiolle on helposti nähtävissä. Excelistä on siirtohinnan lisäksi nähtävissä siirtohinnoittelupäivä, työnnumero, tytäryhtiö, jonka kanssa kauppaa on käyty, tuotteen loppuasiakas, arvioitu toimitus- ja laskutuspäivä, sekä jokaisen transaktion hyväksyjä. Myös listaus kaikista vuoden aikana tapahtuneista siirtohintakaupoista on helposti saatavilla. Konsernin Head Controller on vastuussa käytännön työn toteutuksesta Talousjohtajan opastuksella.

Yrityksen Talousjohtaja arvioi positiivisesti menetelmän käyttöönottoa ja toteaa seuraavaa:

”Olemme hyvin tyytyväisiä tutkimuksissa saatuihin tuloksiin ja odotamme innolla menetelmän saamista täysipainoisesti käyttöön. Ensimmäiset kaupat kyseisellä menetelmällä on jo tehty, laskentamenetelmiä on muokattu kyseiselle menetelmälle sopivaksi ja odotamme myönteisin mielin tulevaisuutta.”¹⁹³

Tutkimuksen konstruktiona saatu siirtohinnoittelumenetelmä otetaankin suurella todennäköisyydellä käyttöön, mutta luonnollisesti se voi vielä kehittyä tai muokkaantua tilanteen näin vaatiessa.

¹⁹³ Talousjohtajan haastattelu 14.3.2014

5 KEHITETYN SIIRTOHINNOITTELUMALLIN ARVIOINTI

Vaikka siirtohinnoittelu usein nähdään puhtaasti vero-oikeudellisena mekanismina, niin onnistuessaan siirtohinnoittelu voi toimia monikansallisen yrityksen välineenä strategian saavuttamiseen. Yritykset pyrkivätkin onnistuneella siirtohinnoittelulla saavuttamaan kilpailullista etua ja mittaamaan toimintaansa.¹⁹⁴ On myös osoitettu, kuinka onnistuneen siirtohinnoittelumenetelmän avulla on mahdollista parantaa alihankintaketjun johtamista ja koordinaatiota¹⁹⁵. Tutkimuksen kohdeyritykselle Bronto Skyliftille uudesta siirtohinnoittelumenetelmästä tulee Talousjohtajan mukaan olemaan suuri etu. Uuden menetelmän avulla koko konsernin siirtohinnoittelupolitiikkaa saadaan yhtenäistettyä ja siirtohinnoittelulle luodaan selkeät ohjeet. Tämä helpottaa myös yrityksen henkilöstön sitoutumista valitun menetelmän noudattamiseen, kun heillä on selkeät ohjeet käytössään. Näin koko sisäisen alihankintaketjun ohjaus paranee. Erityisesti verotarkastuksen sattuessa valmiista siirtohinnoittelukäytännöstä ja – dokumentaatiosta tulee olemaan merkittävää hyötyä. Kuten tutkimuksessa on jo aiemmin todettu ajantasainen siirtohinnoitteludokumentaatio vähentää siirtohinnoitteluriskin lisäksi myös siirtohinnoitteluun kohdistuvia kustannuksia.

Ideaalitilanteessa valittu siirtohinnoittelumenetelmä johtaa jokaisen tulosityksikköjohtajan optimoimaan koko konsernin hyötyä ja kuten kaikkien johtamisjärjestelmien, siirtohinnoittelumenetelmä auttaa organisaatiota saavuttamaan tavoitteensa. Onnistunut siirtohinnoittelumenetelmän implementointi lisää myös yrityksen päämäärien kongruenssia ja motivoi myyviä tulosityksiköitä kustannustehokkuuteen ja ostavia tulosityksiköitä panoksien tehokkaaseen hankintaan sekä hyödyntämiseen.¹⁹⁶ Kohdeyritykselle valitun menetelmän on myös tarkoitus tukea johdon asettamia strategisia tavoitteita ja optimoida yritykseen kohdistuva verorasitus. Tarkoituksena on päästä menetelmän avulla mahdollisimman kustannustehokkaaseen toimintaan.

¹⁹⁴ Cravens 1997.

¹⁹⁵ Balachandran, Li, Wang & Wang 2010.

¹⁹⁶ Bhimani, Horngren, Datar & Foster 2008, 620.

Menetelmä on myös helposti ja pienellä työmäärällä muokattavissa tilanteen niin vaatiessa.

Luonnollisesti jokainen siirtohinnoittelumenetelmä sisältää omat riskinsä. OECD:n monimutkaiset säännökset aiheuttavat jatkuvasti tulkintaongelmia ja täydellistä oppikirjan mukaista yritystä, johon ohjeita voidaan suoraan soveltaa, tuskin löytyy. Tämän vuoksi kohdeyrityksen siirtohinnoittelun toteutuksessa on oltava tarkkana ja seurattava tarkoin markkinaehtoisuuden täyttymistä myös jatkossa. Siirtohintapäätökset ovat aina kompromisseja, joten täydellistä siirtohintaa on mahdoton määrittää. Kehitettyyn siirtohinnoittelumalliin liittyy aina riski siirtohinnanoikaisista ja veronkorotuksista. Tätä voi ehkäistä ainoastaan määrittämällä siirtohinnat ja luomalla dokumentaation tarpeeksi kattavaksi, jotta sisäisten hintojen markkinaehtoisuudesta voidaan varmistua.

Uuden siirtohinnoittelumenetelmän implementointiin voi myös liittyä joitakin ongelmia. Koska laitteet ovat kalliita ja määrät vähäisiä, huono vuosi näkyy Head Controllerin mukaan nopeasti erityisesti tytäryhtiöiden tuloksessa. Tytäryhtiöiden tulos painuu helposti negatiiviseksi, jos budjetoidut myyntimäärät eivät toteudu. Talousjohtajan mukaan myös hallintokustannusten kohdistamista tulee miettiä jatkon kannalta. Huonoina vuosina tytäryhtiöille allokoituja hallintokustannuksia voidaan tietysti madaltaa, jolloin yritysten tulos luonnollisesti hiukan paranee. Tämä täytyisi kuitenkin suorittaa niin, ettei se vaaranna siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta.

Ongelmia aiheuttaa myös se, että siirtohintaa lasketaan liikevoittomarginaalin avulla, jolloin tytäryhtiöiden kirjanpitoa ja tulosta ei voida enää suoranaisesti pitää tunnuslukuna, sillä tuloksen muodostus tapahtuu niin sanotusti mekaanisesti tämän menetelmän avulla. Tämän vuoksi johdon raportointia täytyy muuttaa tytäryhtiöiden osalta ja yrityksellä onkin suuri haaste edessään pohtia, kuinka tytäryhtiöraportointia ruvetaan jatkossa toteuttamaan.

Myös tytäryhtiöiden ja yrityksen henkilöstön on kyettävä omaksumaan uusi siirtohinnoittelumenetelmä ja pystyttävä toteuttamaan sitä työssään. Ongelmaksi saattaa muodostua, jos kaikkia siirtohinnoittelun kannalta relevantteja osapuolia ei informoida tarpeeksi uudesta menetelmästä ja sen käytöstä. Tämän vuoksi yrityksen tulee saada

myynti ja tytäryhtiöiden johto omaksumaan uusi menetelmä. Konsernin johdolle tuleekin olemaan suuri haaste saada tytäryhtiöt sitoutumaan aiemmin hajanaisesti hoidetun siirtohinnoittelun korvaamiseen tiukemmin säädetyllä uudella menetelmällä. Tämä tulee rajoittamaan tytäryhtiöiden itsenäisyyttä ja voi aiheuttaa vastustusta yrityksissä. Koska hinnoista on ennen sovittu neuvottelemalla ja yhteisillä ratkaisilla, voi konsernin johdosta annettu siirtohintaa tuntua rajoittavalta ja jopa epäoikeudenmukaiselta rajoitukselta aikaisempaan. Siksi johdon onkin pystyttävä perustelevaan miten verottajan tiukentuneet vaatimukset ovat asettaneet uusia spesifejä vaatimuksia siirtohinnoittelun toteuttamiselle jatkossa, joita kaikkien on noudatettava yrityksen omista preferensseistä huolimatta, sekä miksi juuri kyseinen menetelmä on yrityksen kokonaistuloksen kannalta paras ratkaisu. Siirtohinnoittelussa tärkeinä kuitenkin on koko konsernin kannalta järkevin ratkaisu.

Koska kohdeyrityksellä oli melko vahvat preferenssit menetelmän valintaan ja siihen, mikä on taloudellisesti edullisinta koko konsernin kannalta, voi valittuun menetelmään tietysti liittyä myös uhkatekijöitä. Koska yrityksen toiveiden mukaisesti tiettyjen menetelmien tutkimiseen käytettiin enemmän aikaa ja huomiota, on tämä syytä ottaa huomioon tutkimustuloksien oikeellisuutta arvioitaessa. Tutkimuksessa on luonnollisesti noudatettu kohdeyrityksen toiveita ja tämän vuoksi tutkimustuloksiin on hyvä käyttää omaa harkintakykyä. Tutkimuksessa on kuitenkin pyritty noudattamaan tiukasti markkinaehtoperiaatetta ja muita tarpeellisia lakeja, jotta markkinaehtoisuus ja lainmukaisuus varmasti täyttyvät. Kriittisessäkin arviossa on kuitenkin hyvä muistaa, että siirtohinnoittelu jo itsessään monitulkintainen aihealue ja näin ollen rajaa oikean ja väärän välille on hyvin hankala vetää. Kuten OECD:nkin ohjeissa todetaan, siirtohinnoittelua on aina tarkasteltava tapauskohtaisesti ¹⁹⁷.

Mielenkiintoista onkin nähdä kuinka siirtohinnoittelun toteuttaminen käytännössä onnistuu ja kuinka uusi valittu menetelmä vaikuttaa sekä eri yksiköiden että koko konsernin tulokseen. Yrityksen tulos on kuitenkin todella vahvasti riippuvainen myyntimääristä ja volyymien ollessa pieniä, pienikin muutos myyntimäärissä voi aiheuttaa suuria muutoksia tuloksessa. Todellisuudessa menetelmän soveltavuus yrityksen käyttöön ja toimivuus käytännön tasolla selviää, kun menetelmä saadaan otettua

¹⁹⁷ OECD 2010, 20–21.

täysimääräisenä käyttöön. Yrityksessä kuitenkin odotetaan positiivisia tulevaisuuden näkymiä siirtohinnoitteluun liittyen.

6 YHTEENVETO

Siirtohinnoittelun merkitys on kasvanut jatkuvasti, minkä ovat huomanneet niin veroviranomaiset kuin yrityksetkin. Mittavat rahasummat ja sisäiset siirrot kulkevat eri maiden välisten yksiköiden välillä konsernien sisällä, joka on vaikuttanut kansainvälisten yritysten siirtohinnoittelupolitiikan muodostumiseen ja uudelleenkehittämiseen. Erityisesti palvelujen ja aineettomien omaisuuksien siirrot ovat alkaneet herättää verottajan mielenkiintoa. Osapuolien eriävät tavoitteet siirtohinnoittelun tavoitteiden asettamiselle ja siirtohinnoitteluohjeiden tulkinnanvaraisuus aiheuttavat kuitenkin hankaluuksia siirtohinnoittelukysymysten ratkaisuun.

Siirtohinnoittelukysymysten ratkaisemiseksi OECD on laatinut ohjeet ja malliverosopimuksen. Ohjeet eivät ole sitovia, vaan suositusluotoisia, mutta käytännössä suurin osa jäsenmaista on ottanut ne käyttöönsä ja muokannut lakinormejaan pohjautumaan OECD:n ohjeisiin. Ohjeissa korostetaan markkinaehtoperiaatteen noudattamista. Periaatteen etuna voidaan nähdä sen antama yhtenäinen verokohtelu niin konserniyritykselle kuin muillekin itsenäisille yrityksille. Tämä auttaa välttämään veroetujen ja – haittojen syntyä, jotka vääristäisivät yrityksen tulosta ja kilpailuasemaa. Markkinaehtoisten hintojen käyttö motivoi johtoa tekemään kannattavia päätöksiä, mikä taas edistää kansainvälistä kauppaa ja investointien kasvua pitkällä tähtäimellä.

Suomen siirtohinnoittelulainsäädäntö on pohjautunut jo pitkään OECD:n ohjeisiin ja malliverosopimukseen. Myös EU:n siirtohinnoittelufoorumin dokumentointikäytännösäännöt ovat voimassa Suomessa ja Suomen verosäännöksissä siirtohinnoittelusta säädetään Laissa verotusmenettelystä. Lain ja ohjeiden noudattamatta jättäminen voi johtaa verotettavan tulon oikaisuun tai jopa veronkorotuksiin rikkeen laajuudesta riippuen. Ohjeet kuitenkin ovat melko yleisluonteiset ja niiden tulkinta saattaa tuottaa monille yrityksille ongelmia. Ohjeissa myös korostetaan siirtohinnoittelupäätösten tapauskohtaisuutta ja esimerkiksi, että dokumentaatiota tulee tarkastella tapauskohtaisesti.

OECD:n ohjeissa hyväksytään viiden eri siirtohinnoittelumenetelmän käyttö. Perinteisistä menetelmistä hyväksytään markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. Uudemmissa liiketoimivoittomenetelmistä taas hyväksytään voitonjakamismenetelmä ja liiketoiminettomarginaalimenetelmä. Menetelmän valintaa vaikuttavat ennen kaikkea konsernin transaktiota tekevien yksiköiden toimissaan käyttämät varat ja niiden kantamat riskit. Tasaisesti yksiköiden välille jakautuneet varat ja riskit vaativat erilaisen menetelmän käyttöä kun taas tilanteessa, joissa toinen osapuoli suorittaa vain rutiininomaisia toimintoja. Myös yrityksen omat intressit ja esimerkiksi saatavissa oleva informaatio rajaavat valinnanmahdollisuutta.

Menetelmän valinnan todettiin tapahtuvan yleensä prosessinomaisesti. Tällöin aluksi määritellään transaktiot, joita siirtohinnoittelu koskee, jonka jälkeen suoritetaan toiminnallinen analyysi. Tämän avulla valitaan käytettävä siirtohinnoittelumenetelmä ja tehdään selvitys vertailuanalyysin mahdollisuudesta joko yrityksen sisältä tai yrityksen ulkopuolelta. Lopuksi valittua menetelmää testataan ja valmistellaan koko konsernin yhteinen, sekä paikallistason siirtohintadokumentaatio. Myös yrityksen sisäinen jatkuva siirtohintapolitiikan koordinointi on tärkeää, jotta siirtohinnoittelulla saavutetut tulokset vastaavat sille asetettuja sisäisiä ja ulkoisia vaatimuksia.

Markkinaehtoperiaatteen noudattaminen verifioidaan siirtohinnoitteludokumentaatiolla. OECD:n ohjeissa annetaan suuntaa antavia ohjeita siirtohinnoitteludokumentaation laatimiseen. Dokumentaation tulisi muun muassa sisältää kuvaus yrityksen liiketoimista, sisäisistä transaktioista ja perustelut siirtohinnoittelumenetelmän valintaan, mutta tarkkoja muoto- tai muita vaatimuksia ei esitetä. Dokumentointiohjeita onkin kritisoitu niiden yleisluontoisuudesta ja siitä, että ennen verotarkastusta ei voida varmistua menetelmän oikeellisuudesta.

Siirtohinnoittelu on laaja aihe ja kaikkea siihen liittyvää ei ole tarkoituksenmukaista eikä mahdollistakaan tarkastella yhdessä tutkimuksessa. Tämän tutkimuksen teoriaosassa keskityttiin vain siirtohinnoittelun peruseriaatteisiin, markkinaehtoperiaatteeseen, siirtohinnoittelumenetelmän valintaan ja dokumentaation laatimiseen. Monia muita näkökohtia, kuten verotuksen kysymyksiä on rajattu tämän tutkimuksen ulkopuolelle. Empiirisessä osiossa on rakennettu yritykselle sen vaatimukset täyttävä

markkinaehtoperiaatteen mukainen siirtohinnoittelumalli toiminnallisen analyysin perusteella ja kuvailtu siitä laadittu dokumentaatio.

Tutkimus suoritettiin toimeksiantona kansainväliselle konsernille Bronto Skylift Oy:lle. Tutkimuksen keskeisimpänä tavoitteena oli rakentaa yritykselle sen vaatimukset täyttävä markkinaehtoperiaatteen mukainen siirtohinnoittelumalli ja laatia siitä dokumentaatio. Kohdeyrityksen siirtohinnoittelumallin valinta perustui OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, malliverosopimuksiin, sekä paikalliseen lainsäädäntöön. Käytännön työ toteutettiin suorittamalla toiminnallinen analyysi, johon kuuluivat organisaatio-, markkina-, sisäisten transaktioiden-, riski- ja vertailuanalyysi. OECD:n ohjeet pyrittiin ottamaan tarkoin huomioon menetelmää valittaessa, joskaan täydellistä varmuutta ei ohjeiden moniselitteisyyden takia aina ollut mahdollista saada. Esimerkiksi vertailuanalyysin teko usean eri yrityksen kanssa osoittautui mahdottomaksi, minkä takia siihen valittiin vain suurin ja samalla tärkein kilpailija, jonka tiedot olivat suhteellisen pienellä työllä saatavissa. Kuitenkaan tuotekohtaisia tietoja ei ollut mahdollista löytää ja vaikka ne olisivatkin olleet saatavilla, olisi vertailtavuus kyseenalaista lopputuotteiden suurten eroavaisuuksien vuoksi. Kohdeyrityksen dokumentointi kuitenkin pyrittiin rakentamaan kaikki OECD:n asettamat vaatimukset täyttäväksi.

Kohdeyrityksen tärkeimmät toiminnot sijaitsevat Suomen pääkonttorissa. Tytäryhtiöissä hoidetaan vain myyntiä ja muita vähempiarvoisia toimintoja. Tästä johtuen jouduttiin rajaamaan muun muassa kustannusvoittolisä- ja voitonjakamis menetelmät pois. Vertailukohteiden puutteen ja informaation mahdottoman saatavuuden vuoksi myös markkinahintavertailumenetelmä rajautui pois. Valitun menetelmän piti lisäksi tukea toiminnan kannattavuutta ja olla mahdollisimman helppokäyttöinen yritykselle. Näiden perusteella yrityksen siirtohinnoittelumalliksi valikoitui liiketoiminettomarginaalimenetelmä, jonka avulla yrityksen siirtohinnoittelua on ruvettu noudattamaan takautuvasti vuoden 2014 alusta lähtien. Muut menetelmät rajattiin pois, niiden sopimattomuuden vuoksi kohdeyritykselle. Valitun menetelmän etuina ovat sen helppo sovellettavuus ja, että se käy myös tilanteisiin, joissa lopputuotteissa voi olla suuriakin eroja. Menetelmän etuna nähtiin myös sen helppo sovellettavuus olemassa olevilla resursseilla, eikä siihen tarvita suuria rahallisia panoksia. Varaosia tullaan jatkossa hinnoittelemaan kustannusvoittolisä menetelmällä, ja tytäryhtiöiden tekemät

takuutyöt laskutetaan täysimääräisinä emoyhtiöltä. Nämä ovat kuitenkin niin pieniä eriä kokonaistuloksesta, että ne eivät juuri vaikuta siihen.

Laadukkaalla ja kattavalla dokumentaatiolla, jota päivitetään säännöllisesti, on tarkoitus turvata yhtiön asema verotarkastuksen sattuessa. Yhtiön tulee kuitenkin myös seurata niin markkinatilannetta, kuin yrityksen sisäisenkin toiminnan muutoksia. Myös määriteltujen siirtohintaperiaatteiden noudattamista tulee seurata. Siirtohinnoitteludokumentaatio on aina tapauskohtainen ja yhtenäistä kaava sille ei ole voitu määrittää. Tarvittavat tiedot riippuvat yrityksen toimialasta ja tuotteista. Tämän vuoksi siirtohinnoittelusta tehtyjen tapaustutkimusten, kuten tämänkään, ei voida yleistää.

Siirtohinnoittelumenetelmän valinnasta on tehty merkityksellisyyteensä nähden suhteellisen vähän tutkimuksia, lähinnä pro -graduista, joten mallia ei voitu suoranaisesti ottaa muista tutkimuksista. Kuitenkin, kuten kaikissa aiemmissa tutkimuksissa, myös tässä tutkimuksessa siirtohinnoittelumenetelmän valinnan tärkein kriteeri oli siirtohinnoittelua koskevien lakien ja säännösten noudattaminen.

Tutkimusta voidaan pitää onnistuneena, jos sen avulla saadaan luotettavia vastauksia tutkimusongelmaan eli tässä tapauksessa markkinaehtoisien siirtohinnoittelumenetelmän määrittämiseen, implementointiin ja dokumentointiin. Tämä muodostaa pohjan tutkimuksen validiteetille. Karkeasti validiteettia voidaan kutsua systemaattisen virheen puuttumiseksi.¹⁹⁸ Tässä tutkimuksessa validiteettia on yritetty noudattaa mahdollisimman tarkasti muodostamalla ensin koherentti katsaus siirtohinnoitteluun ja luomalla näin viitekehys empiiristä osiota varten. Empiirinen osio ja siirtohinnoittelumenetelmän valinta ja asianmukainen dokumentointi pyrittiin kytkemään tarkoin tutkimuksen teoreettiseen pohjaan ja viitekehykseen.

Myös tutkimuksen reliabiliteettia eli luotettavuutta on hyvä tarkastella tutkimustuloksia tarkasteltaessa. Yleisesti tällä tarkoitetaan tutkimustulosten tarkkuutta. Luotettavan tutkimuksen tulosten on oltava toistettavissa ja ei-sattumanvaraisia. Tutkimuksen reliabiliteettia voidaan parantaa noudattamalla koko tutkimusprosessin ajan tarkkuutta ja kriittisyyttä.¹⁹⁹ Tässä tutkimuksessa reliabiliteettia hankaloittaa tutkittavan asian luonne.

¹⁹⁸ Heikkilä 2005, 29.

¹⁹⁹ Heikkilä 2005, 30.

Siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus on abstrakti ja monitulkintainen tutkimuskohde, jolloin sen arviointi voi olla hankalaa ja subjektiivista. Nämä tekijät voivat helposti vaarantaa tutkimuksen reliabiliteettia. Tämän estämiseksi tutkimuksessa pyrittiin käyttämään hyvin laajasti erilaisia lähteitä alan kirjallisuudesta ja tieteellisistä artikkeleista, henkilöhaastatteluihin ja lakiteksteihin.

Siirtohinnoittelumenetelmän toimivuus tulee aina esiin vasta käytännön myötä. Relevanttina jatkotutkimuksen aiheena voisi toimia, kuinka hyvin yrityksen henkilöstö on sopeutunut uuden siirtohinnoittelumenetelmän käyttöön, onko valittu siirtohinnoittelumenetelmä vastannut yrityksen odotuksia eli onko sillä onnistuttu saavuttamaan siirtohinnoittelulle asetettuja tavoitteita, tulisiko valittua menetelmää muuttaa tai kehittää vielä ja onko valitun menetelmän avulla päästy verotuksen kannalta optimaalisiin siirtohintoihin, jotka kuitenkin ovat lainsäädännön kannalta lainmukaisia. Tämän lisäksi olisi myös mielenkiintoista nähdä kuinka verottaja suhtautuu yrityksen käyttämään siirtohinnoittelustrategiaan.

LÄHTEET

Kirjallisuus

- Abdallah, W. 1989. *International Transfer Pricing Policies*. Westport: Greenwood Press, Inc.
- Adams, C. & Coomber, R. 2011. *Global Transfer Pricing*. 2 nd edition. Bloomsbury Professional.
- Anthony, R. & Govindarajan, V. 1995. *Management Control Systems*. 8. painos. Chicago: Irwin.
- Arpan, J. 1972. International Intracorporate Pricing: Non-American Systems and Views. *Journal of International Business Studies*. Vol 3, No. 1 (Spring), 1-18.
- Balachandran, K., Li, S., Wang, T. & Wang, H. The Role of Transfer-Pricing Schemes in Coordinated Supply Chains. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 3, 375-404.
- Bergstrand, J. 1994. *Tehokas talouden ohjaus*. Espoo, Weilin + Göös.
- Bhimani, A., Horngren, C., Datar, S. & Foster, G. 2008. *Management ad Cost Accounting*. Preason Education Limited.
- Borkowski, S. 1990. Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A survey. *Journal of Management Accounting Research*. Vol 2, Sep 78-99.
- Bryman, A. & Bell, E. 2011. *Business Reasearch Methods*. New York: Oxford University Press. 60- 63.
- Ceteris, M. Heimert, A. & Johnson, M. 2010. *Guide to International Transfer Pricing Law, Tax Planning and Compliance Strategies*. Kluwer Law International.
- Clive, E. & Messaoud, M. 1994. *Transfer Pricing*. London: Academic Press.
- Cools, M., Emmanuel, C. & Jorissen, A. 2008. Management control in the transfer pricing tax compliant multinational enterprise. *Accounting, Organizations and Society* 33, 603 – 628.
- Cravens, K. 1997. Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms. *International Business Review*, 6, 127 – 145.

- Eccles, R. 1985. *The Transfer Pricing Problem. A Theory for Practice*. 2. painos. Massachusetts: Lexington Books.
- Elliot, J & Emmanuel, C. 2000. International Transfer Pricing: Searching for Patterns. *European Management Journal*, Vol 18, No 2, 216-222.
- Emmanuel, C. & Mehafdi, M. 1994. *Transfer Pricing*. London: Academic Press.
- Giunipero, L. Hooker, E. Joseph-Matthews, S. Yoon, E & Brudvid, S. 2008. A Decade of SCM Literature: Past, Present and Future Implication. *Journal of Supply Chain Management*. October 44, 66-68.
- Goetschalckx, M. Vidal, J & Dogan, K. 2002. "Modeling and Design of Global Logistics Systems: A Review of Integrated Strategic and Tactical Models and Design Algorithms." *European Journal of Operational Research*, 143 November 2002, 1-18.
- Haaramo, V. 2012. *Kansainvälinen tilinpäätöskäytäntö, IFRS –raportointi*. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Heikkilä, T. 2005. *Tilastollinen tutkimus*. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Heikkinen, T. 1999. Siirtohinnoittelusta kansainvälisten yhtiöiden verotuksessa. *Tilintarkastus – Revision*, 6, 429–433.
- Helminen, M. 2000. *Kansainvälisen konsernin sisäiset palvelut verotuksessa*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.
- Helminen, M. 2005. *Kansainvälinen tuloverotus*. Vantaa: Dark Oy.
- Helminen, M. 2013. *Kansainvälinen verotus*. Porvoo: Edita Publishing Oy.
- Hirshleifer, J. 1956. On the Economics of Transfer Pricing. *The Journal of Business*. Vol 29, 172.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. *Tutki ja kirjoita*. 15. uudistettu painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.
- Hänninen, J. 2012. Veromenetyksistä uusi tulkinta. *Helsingin Sanomat* 9.8.2012 s. A6.
- Jaakkola, R. Laaksonen, S. Nikola, T. Palmu, M. Paronen, V. Sandelin, E & Vasenius, S. 2012. *Siirtohinnoittelu käytännössä*. Porvoo: Edita.

- Jacob, J. 1996. Taxes and Transfer Pricing: Income Shifting and the Volume of Intrafirm Transfers. *Journal of Accounting Research*. Autumn96, Issue 2, 301-312. 12.
- Karjalainen, J. & Raunio, M. 2007. *Siirtohinnoittelu*. Juva. WS Bookwell.
- Kearney, M. 1995. The Local and the Global: The Anthropology of Globalization and Transnationalism. *Annual Review of Anthropology*. October 1995. Vol. 24: 547–565
- Kinnunen, J. Leppiniemi, J. Martikainen, T. & Virtanen, K. 2000, *Yrityksen taloushallinnon perusteet*. Keuruu: KY-Palvelu Oy.
- Kotiranta, K. Raunio, M. Romppainen, L. & Ukkola, O. 2007. *Varojen jakaminen ja verotus osakeyhtiössä*. KHT-Media, Helsinki.
- KPMG, 2011. Vuosikertomus 2010–2011. KPMG 2011.
- KPMG, 2012. *Siirtohinnoittelu käytännössä*. Porvoo: Edita Publishing Oy.
- Laaksonen, S. Kemell, A-M. & Koskinen, S. 2008 Siirtohinnoittelun dokumentointi. Verohallituksen ohje.
<https://www.vero.fi/download/Siirtohinnoittelun_dokumentointi__muistio/%7BB7C214C0-8E02-4A31-AD7E-7A2D0709245F%7D/4030> luettu 28.7.2014
- Laitinen, E. 1990. Tehokkuutta hinnoitteluun. Jyväskylä, Weilin+Göös.
- Li, L. 2002. Information Sharing in a Supply Chain with Horizontal Competition, *Management Science*. September 48, 1196–1212.
- Lukka, K. 2006. *Konstruktivinen tutkimusote: Luonne, Prosessi ja Arviointi*. Soveltava yhteiskuntatiede ja filosofia. 111-134.
- Mehafdi, M. 1990. *Behavioural aspects of transfer pricing in U.K. decentralised companies*. Thames Polytechnic Publications.
- Mehtonen, P. 2005. *Siirtohinnoittelu, tuloverotus ja konsernistrategiat*. Helsinki: Edita Prima Oy.

- Miesel, V. Higinbotham, H. & Chun, Y. 2002. International transfer pricing: Practical solutions for intercompany pricing. *The International Tax Journal*. Vol. 28, No: 4, 1-22.
- Neighbour, J. 2002. Transfer Pricing: Keeping it arm's length. *OECD Observer*. January, 29.
- Neilimo, K. & Näsi, J. 1980. *Nomoteettinen tutkimusote ja suomalaisen yrityksen taloustiede: Tutkimus positivismiin soveltamisesta*. Tampereen yliopiston julkaisuja, A 2:12. Tampere.
- Nordlund, M. Kallio, M. & Kurkioja, K. 2002. Kansainvälisen konsernin liiketoimintamalli siirtohinnoittelun, arvonlisäverotuksen ja tullikysymysten näkökulmasta. *Verotus*, 3, 293–314.
- Nordlund, M. 2004. Konsernituen vähennyskelvottomuus ja sen merkitys siirtohinnoitteludokumentaatioissa. *Tax & Legal view*. 3/2004.
- Sandelin, E. 2002. Siirtohinnoittelu ja uudet dokumentaatiovaatimukset. KPMG-julkaisuja. View 3/2002.
- Simons, R. 2000. *Performance Measurement & Control Systems for Implementing Strategy*. New Jersey: Harvard Business School.
- Tang, R. 1979. *Transfer Pricing Practices in the United States and Japan*. New York: Praeger.
- Raunio, M. 2005. Konsernin sisäinen siirtohinnoittelu. *Talouden ja rahoituksen johtaminen*. Johtamisen käsikirjat- sarja, Kauppalehti.
- Riistama, V. & Jyrkiö, E. 1994. *Operatiivinen laskentatoimi*. Uudistettu laitos, 13. painos. Jyväskylä: Weilin + Göös.
- Vancil, R. 1978. *Decentralization: Managerial Ambiguity by Design*. Dow Jones-Irwin.
- Vehmanen, P. & Koskinen, K. 1997. *Tehokas kustannushallinta*. Porvoo: WSOY.
- Waal, J. 2012. Verohallinnon siirtohinnoitteluhanke – uusi askel kohti tehokkaampaa asiakasohjausta ja verovalvontaa siirtohinnoitteluasioissa. *Verotus* 1/2012, 88-91.
- Wu, F. & Sharp, D. 1979. An empirical Study of Transfer Pricing Practices. *The International Journal of Accounting*. Spring 14, 71-99.
- Äimä, K. 2009. *Sisäiset korot lähiyhtiöiden kansainvälisessä verotuksessa*. Porvoo: WSOYpro.

Virallislähteet

Hallituksen esitys - HE 107/2006.

Laki verotusmenettelystä – VML 18.12.1995/1558.

OECD. 2010. *Transfer Pricing Methods*. Saatavissa: <<http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf>> luettu 13.5.2014.

Verohallinto 19.10.2007, 1471/37/2007.

Verohallinto: Verohallinto Kansainvälisen verotuksen käsikirja 2013. Saatavilla: <http://www.vero.fi/download/Kansainvalisen_verotuksen_kasikirja_2011_Verovuodet_2011_ja_2012/%7B64264AFE-8A24-42EC-841A-B91B64340FD1%7D/8438> luettu 14.7.2014.

Muut lähteet

Bronto Skylift Oy internetsivut. Saatavissa: <<http://www.bronto.fi/>> Luettu mm. 20.1.2014.

Ernst & Young. ” 2013 Global Transfer Pricing Survey. <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/2013-Global-Transfer-Pricing-Survey> Luettu 12.5.2014.

PwC, 2013. *Transfer pricing perspectives – Resolution moving towards certainty*. Tekijän hallussa. Luettu: 5.3.2014.

Stora Enso, 2006. Stora Enso’s Sustainability Policy. Stora Enso Oyj. Saatavissa: <http://assets.storaenso.com/se/com/DownloadCenterDocuments/Reports_SR_Sustainability_2006_english.pdf> luettu 25.8.2014.

Rauhala, Antti, Talousjohtaja. Virtanen, Sami, Head Controller. Pylkki, Sirpa, Pääkirjanpitäjä ja veroasiantuntija – Bronto Skylift Oy. Haastattelu 14.3.2014.

Räisänen, P. 2014. Kauppalehti. *KHO hylkäsi verottajan linjan siirtohinnoittelussa*. Saatavissa: <<http://www.kauppalehti.fi/etusivu/kho+hylykasi+verottajan+linjan+siirtohinnoittelussa/201407689087>> Luettu: 22.8.2014.

Yle. 2014. *Verottaja hävisi KHO:ssa yritysten siirtohinnoittelukiistan*. Saatavissa: <http://yle.fi/uutiset/verottaja_havisi_khossa_yritysten_siirtohinnoittelukiistan/7337086> Luettu: 21.8.2014.

Muu yrityksen sisäinen materiaali – tekijän hallussa.

LIITE 1

Esimerkki siirtohinnoitteludokumentaatian sisällysluettelosta, ”local file”.

- I. LIIKETOIMINTA-ANALYYSI
 - 1. Kuvaus yhtiöstä ja sen liiketoiminnasta
 - 2. Konsernin juridinen rakenne ja organisaatiokaavio
 - 3. Yhtiön operatiivinen rakenne
 - 4. Liiketoimintastrategia
 - 5. Yhtiön omistama aineeton omaisuus
 - 6. Siirtohinnoittelupolitiikka

- II. MARKKINAKUVAUS
 - 1. Markkinatilanne
 - 2. Tuotteet ja palvelut
 - 3. Kilpailijat ja asiakkaat
 - 4. Tulevaisuuden näkymät

- III. TOIMINTO- JA RISKIANALYYSI
 - A. Listaus konsernin sisäisistä liiketoimista
 - B. Konsernin sisäiset, rajat ylittävät liiketoimet
 - 1. Valmistettujen tavaroiden myynti
 - 2. Raaka-aineostot
 - 3. Myynti- ja markkinointipalveluiden osto
 - 4. Hallinnointipalveluveloitukset
 - 5. Konsernin sisäiset rahoitustapahtumat

- IV. SIIRTOHINTAMENETELMÄN VALINTA

- V. VERTAILUANALYYSI

LIITE 2

Haastattelukysymykset 14.3.2014

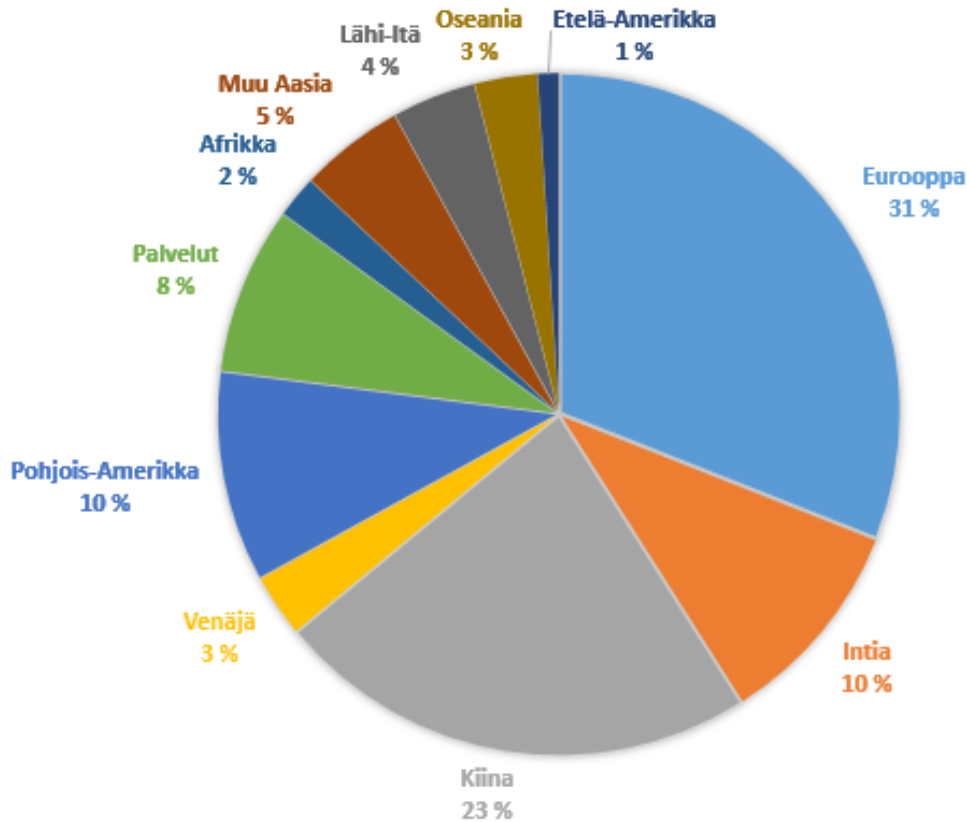
Tutkimusprosessi sisälsi suurimmaksi osaksi keskustelua ja workshoppeja tutkimusprosessin aikana, mutta tutkimusta ja empiriaa laajennettiin Talousjohtajan, Head Controllerin ja Pääkirjanpitäjän yhteisellä haastattelulla. Tutkimuskysymykset olivat:

1. Miksi yritys on halunnut siirtyä uuteen siirtohinnoittelumenetelmään?
2. Miksi juuri tämä menetelmä sopii parhaiten yritykselle?
3. Miten muut menetelmät soveltuisivat yrityksen siirtohinnoittelulle asettamiin tavoitteisiin?
4. Mitä riskejä tai rajoitteita valittuun menetelmään voi liittyä?

Haastattelu nauhoitettuna ja litteroituna tekijän hallussa. 14.3.2014.

LIITE 3

Bronto Skylift Oy – Markkina Mix



Kuvio 7 Bronto Skylift Oy Markkina Mix 2014

Kuviossa on esitetty Bronto Skylift Oy:n markkinoiden jakautuminen vuonna 2014. Kuviosta voidaan havaita, että laitteita myydään ympäri maailmaa. Noin kolmasosa eli 31 % laitteista myydään Eurooppaan ja muita suuria markkinoita ovat Kiina, Intia ja Pohjois-Amerikka. Suomen osuus markkinoista on noin 2 %.

Lähde: Bronto Skylift Oy sisäinen materiaali. Luettu 17.2.2014.

LIITE 4

Bronto Skylift Oy:n taloustiedot

Koko konserni:

	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Liikevaihto	100,1 m€	114,0 m€	82,3 m€	78,8 m€	104,7 m€
EBITDA	8,3 m€	14,8 m€	8,8 m€	6,1 m€	8,4 m€
EBIT	7,0 m€	13,4 m€	7,1 m€	4,3 m€	6,3 m€
Voitto	4,9 m€	9,6 m€	5,2 m€	3,3 m€	4,9 m€
Omavaraisuusaste	40,9 %	54,7 %	69,9 %	63,2 %	66,4 %
Maksuvalmiusaste	1,2	1,7	2,3	2,2	2,6
Oma pääoma	32 m€	41 m€	47 m€	50 m€	50 m€

Tytäryhtiöiden liikevaihto ja voitto – viiden vuoden keskiarvot

Yhtiö	Liikevaihto	Voitto
Bronto Skylift AG, Sveitsi	4-7 m€	0,05-0,15 m€
Bronto Skylift AB, Ruotsi	3-5 m€	0-0,1 m€
Bronto Skylift GmbH, Saksa	2-3 m€	0-0,8 m€
Bronto Skylift Inc. Yhdysvallat	2-6 m€	-0,1-0,1 m€

Yrityksen sisäinen materiaali. Tekijän hallussa.

LIITE 5

Vertaisanalyysi – Rosenbauer Group

Perustelut Vertailtavan yrityksen valinnalle:

- Rosenbauer Group on Bronto Skyliftin suurin ja tärkein kilpailija.
- Rosenbauer Group on yksi maailman suurimpia nosto- ja palolaitteiden valmistajia. Yrityksen pääkonttori sijaitsee Leonding:ssa Itävallassa.
 - Rosenbauer Group tarjoaa täyden valikoiman palo- ja pelastuslaitteita kuntien sammutusjärjestelmiin, ajoneuvojen konetikkaisiin, erikoisajoneuvoja, sammutusjärjestelmiä, palotorjuntalaitteita, kiinteitä sammutusjärjestelmiä ja ratkaisuja ajoneuvojen hallintaan ja toiminnanohjaukseen.
 - Rosenbauer Group tarjoaa myös huolto-, asiakaspalvelu- ja kunnostusverkoston yli 100:ssa maassa.
- Rosenbauer Groupin toiminta on lähinnä Bronto Skylift Oy:n toimintaa kaikista kilpailijoista.
- Rosenbauer Groupilla on lähinnä Bronto Skylift Oy:n konsernirakennetta vastaava yritys rakenne, vaikka eroavaisuuksiakin löytyy. Suurin arvo laitteisiin tuotetaan emoyhtiössä ja tytäryhtiöt keskittyvät myyntiin ja tuotteiden viimeistelyyn asiakkaille.
- Myös markkinat ovat samankaltaiset ja Bronto Skylift Oy:n markkinoiden tavoin sykliset.
- Rosenbauer Group on ollut listattu Wienin pörssiin (Vienna Stock Exchange) vuodesta 1994 ja Rosenbauer Group julkaisee joka vuotisen tilinpäätöksen nettisivuillaan.
- 2012 Rosenbauer Groupin liikevaihto oli noin 645 miljoonaa euroa.
- EBIT oli vuonna 2012 38,6 miljoonaa euroa ja EBIT prosentti noin 6 %.
- Rosenbauer Groupilla on noin 2300 työntekijää.

Avainluvut segmenteittäin (2012)

Tytäryhtiöt	Liikevaihto	EBIT	EBIT prosentti
Itävalta, tuotanto, myynti ja palvelut, (Sisältää Rosenbauer International)	446,9 m€	30 m€	6,7 %
Yhdysvallat, myynti ja palvelut	144,8 m€	3,2 m€	2,2 %
Saksa, myynti ja palvelut	157,9 m€	3,6 m€	2,3 %
Muu Eurooppa, myynti ja palvelut (Espanja, Sveitsi, Slovenia)	26,6 m€	0,84 m€	3,2 %
Aasia, myynti ja palvelut, tuotanto	13,4 m€ *	1 m€	7 %

* Aasiassa S.K Rosenbauer:n liikevaihto on 12,8 m€ (tuotanto) ja Eskay Rosenbauer :n liikevaihto (jakelija) 0,6 m€.

- Rosenbauer Itävalta sisältää emoyhtiön luvut
- Tytäryhtiöiden (Yhdysvalloissa, Saksassa ja muualla Euroopassa) EBIT prosentti on 2-3 %. Bronton tavoite EBIT prosentti perustuu vertaisanalyysiin.
- Aasian EBIT prosentti on kokonaisuudessaan 7 %, mutta se ei ole suoraan vertailukelpoinen, sillä 95,5 % Aasian liikevaihdosta muodostuu tuotannosta ja vain noin 4,5 prosenttia jakelusta. Bronton kaikki tytäryhtiöt ovat jakelu, myynti ja palveluyksiköitä.

Huomioon otettavat seikat:

- Saatavissa oleva kilpailijoiden hintainformaatio on rajallista.
- Vertailtavuutta heikentää myös lopputuotteiden suuri variaatio ja kustomointi, tämän takia myös hinnat voivat vaihdella rajusti.
- Konsermirakenteet voivat erota toisistaan, minkä vuoksi varojen, vastuiden ja riskin jakautuminen voi vaihdella konserneissa.

Lähde: Perustuu yrityksessä tehtyyn vertaisanalyysiin – Piipa Poutiainen
21.2.2014
Vertaisanalyysissä käytetyt luvut Rosenbauer Group internetsivut –
Saatavissa: <<http://www.rosenbauer.com/en/rosenbauer-group/investor-relations/financial-reports/financial-reports-2012.html>> luettu 20.2.2014.